#1



GARY KELLER
& JAY PAPASAN

THE ONE TH!NG

Điều ý nghĩa nhất trong từng khoảnh khắc cuộc đời

alphabooks

GARY KELLER & JAY PAPASAN

THE ONE THING

ĐIỀU Ý NGHĨA NHẤT CUỘC ĐỜI

Mục Lục

Tạo ra cú hích cho quân domino chủ chốt

Trong thời đại ngày nay, cuộc sống diễn ra với tốc độ chóng mặt và luôn đòi hỏi bạn phải cùng lúc đảm trách nhiều vai trò, công việc và nhiệm vụ. Khi đi làm, bạn phải là một nhân viên tốt, hoàn thành xuất sắc công việc, đồng thời khi tan sở về nhà, bạn phải trở thành người chồng/vợ, người cha/mẹ, người con tốt, hoàn thành nghĩa vụ với gia đình mình. Mỗi người đều được sở hữu một lượng thời gian trong ngày như nhau, tuy nhiên, có những người tận dụng nó để hoàn thành được khối lượng công việc đồ sộ mà vẫn đủ thời gian dành cho gia đình, bạn bè và cho bản thân. Trong khi đó, nhiều người lại bị nhấn chìm trong đống công việc ngổn ngang và thậm chí không còn một giây phút nào cho chính mình cũng như cho người thân. Vậy sự khác nhau giữa hai dạng người này là gì? Cuộc sống như một cơn lốc, nếu biết khéo léo lèo lái, nó sẽ đưa chúng ta đi xa hơn, nhưng ngược lại, nếu lúng túng, do dự thì bạn sẽ nhanh chóng bị cuốn vào vòng xoáy và mãi không tài nào thoát ra được.

Đừng để mình bị choáng ngợp bởi hàng núi công việc hàng ngày, thậm chí là của hàng tháng hay hàng năm. Hãy bình tĩnh, suy xét và tìm ra điều quan trọng hơn tất thảy mọi điều khác, phân chia thời gian ưu tiên dành cho nó, làm tốt nó và bạn sẽ thấy mọi điều còn lại sẽ được hoàn thành một cách trôi chảy, nhanh chóng. Điều này sẽ tương tự như bạn dàn dựng một hiệu ứng domino mà mấu chốt quan trọng nhất chính là quân domino đầu tiên. Hãy tìm ra điều quan trọng nhất cần phải thực hiện, đặt nó vào quân domino dẫn đầu và công việc đơn giản mà bạn cần phải làm chỉ là tạo một cú hích cho nó và tận hưởng thành quả từ hiệu ứng domino.

Cuốn sách này dành cho những ai muốn có ít sự sao nhãng, giảm bớt việc

lựa chọn nhưng muốn tăng năng suất công việc của mình và tăng thu nhập. Những người muốn sống thoải mái hơn, thỏa mãn hơn, muốn có nhiều thời gian cho bản thân, gia đình và bạn bè. The One Thing giúp bạn học được cách nhìn xuyên qua được sự hỗn độn nhiễu loạn để đạt được kết quả tốt hơn trong thời gian ngắn hơn, tạo ra đòn bẩy đưa bạn đến mục tiêu, giảm và chế ngự sự ức chế tâm lý, đem lại nguồn năng lượng cho bản thân, tiếp tục đi đúng hướng và làm chủ những điều thực sự quan trọng với bạn. Cuộc sống là của bạn chứ không phải bạn sống cho cuộc sống. Nó nằm trong tầm tay bạn, hãy chủ động điều khiển nó và làm chủ nó một cách khéo léo, thông qua việc cân bằng cuộc sống, sống có mục đích, có ưu tiên và nhiều bí quyết khác nữa sẽ được trình bày trong cuốn sách này.

Alpha Books trân trọng giới thiệu tới độc giả cuốn sách này!

Tháng 11 năm 2013

CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH ALPHA

1. ĐIỀU QUAN TRỌNG NHẤT

Vào ngày 7 tháng 6 năm 1991, trái đất dường như chao đảo trong 112 phút. Thực tế, đây chỉ là một hình ảnh mang tính ẩn dụ.

Tôi đang xem bộ phim hài khá nổi, City Slickers (tạm dịch: Dân thành thị), cả khán phòng vỡ òa trong tiếng vỗ tay và những tràng cười không ngớt. Được biết đến như một trong những bộ phim hài hay nhất mọi thời đại, City Slickers đã mang đến cho khán giả những giây phút sảng khoái đầy sâu cay và ý nghĩa. Trong một cảnh đáng nhớ, Curly, chàng cao bồi gan góc, vai diễn cuối cùng của Jack Palance quá cố, và Mitch, "chàng cao bồi" thành thị, do Billy Crystal thủ vai, đã tách nhóm để đi tìm đàn gia súc bị lạc. Dù luôn bất đồng trong suốt bộ phim, nhưng cuối cùng khi cưỡi ngựa song hành bên nhau, họ đã cùng tâm sự câu chuyện về cuộc đời. Đột nhiên, Curly ghìm cương ngựa rồi quay sang Mitch:

Curly: Cậu có biết bí mật của cuộc sống này là gì không?

Mitch: Không, gì thế?

Curly: Đây! (Anh ta giơ ngón trỏ lên.)

Mitch: Ngón tay anh?

Curly: Không. Điều quan trọng nhất. Chỉ điều quan trọng nhất. Cậu dốc toàn lực vào nó và mọi thứ khác chẳng là cái quái gì hết.

Mitch: Thật tuyệt! Thế nhưng "điều quan trọng nhất" đó là gì mới được chứ?

Curly: Đó là điều cậu phải tự tìm ra, anh bạn của tôi ạ!

Câu nói của một nhân vật hư cấu đã chạm đến trái tim chúng tôi mang theo bí mật về thành công. Dù các tác giả biết rõ hay chỉ vô tình, nhưng những gì họ đã viết ra hoàn toàn đúng đắn. "Điều quan trọng nhất" là cách tiếp cận tốt nhất để có được những gì bạn muốn.

Tôi đã không hiểu được điều đó cho đến mãi sau này. Trước đó, tôi đã từng thành công, nhưng chỉ đến khi vấp phải khó khăn, tôi mới bắt đầu móc nối các kết quả với cách thức thực hiện. Tôi đã gây dựng một công ty thành công cả trong và ngoài nước trong chưa đến 10 năm, nhưng mọi việc đột ngột diễn ra không theo dự tính. Dù nỗ lực và cống hiến hết mình, nhưng cuộc sống của tôi vẫn hỗn loạn và tôi có cảm giác mọi thứ xung quanh đang dần sụp đổ.

Tôi trượt dài.

CHO ĐI

Đến bước đường cùng, tôi hoảng hốt tìm kiếm sự giúp đỡ và tìm thấy nó từ một vị huấn luyện viên. Tôi kể với ông sơ qua về tình hình của mình, về những thách thức mà tôi phải đối mặt cả trong công việc lẫn cuộc sống. Chúng tôi cùng nhau xem lại các mục tiêu, định hướng tương lai; và sau khi đã nắm rõ các vấn đề, ông bắt đầu đi tìm câu trả lời. Ông nghiên cứu rất kỹ lưỡng và khi gặp lại nhau, ông đã có trong tay bản sơ đồ tổ chức của công ty tôi – cho thấy cái nhìn rất tổng quan về công ty – và treo nó ngay ngắn trên tường.

Cuộc trao đổi giữa chúng tôi mở đầu bằng một câu hỏi rất đơn giản: “Anh biết mình cần những gì để xoay chuyển tình thế chứ?” Tôi mông lung không tìm ra được lời đáp.

Ông cho hay chỉ có duy nhất một điều tôi cần phải làm. Ông chỉ ra 14 vị trí cần những gương mặt mới, và tin rằng với việc chọn lựa đúng người vào các vị trí quan trọng, công ty, công việc và cuộc sống của tôi sẽ thay đổi triệt để theo hướng tích cực. Tôi vô cùng ngỡ ngàng và cho ông hay rằng tôi cứ nghĩ mình sẽ cần thay đổi nhiều hơn thế.

Ông nói, “Không, Jesus cần 12, nhưng anh sẽ cần tới 14”.

Đó là khoảnh khắc của sự thay đổi. Tôi chưa bao giờ nghĩ một chút thay đổi đó lại có thể mang lại hiệu quả to lớn đến vậy. Rõ ràng, tôi nghĩ mình đã

đủ tập trung, nhưng thực tế không phải vậy. Việc tìm kiếm 14 vị trí cần thay đổi thực chất là điều quan trọng nhất mà tôi có thể làm. Vì vậy, nhờ cuộc gặp gỡ này, tôi đã đưa ra một quyết định quan trọng. Tôi tự sa thải mình.

Tôi rời vị trí CEO và coi việc tìm kiếm 14 người này là nhiệm vụ của riêng tôi.

Lúc này, cục diện thực sự thay đổi. Trong 3 năm, chúng tôi bắt đầu thời kỳ tăng trưởng bền vững, với tỷ lệ trung bình 40% mỗi năm liên tiếp trong gần một thập kỷ. Từ một công ty khu vực, chúng tôi đã phát triển trở thành một đối thủ mang tầm quốc tế. Chúng tôi đã đạt được thành công ngoài sức tưởng tượng và không bao giờ ngoái nhìn lại quá khứ.

Thành công nối tiếp thành công hẳn phải có nguyên do. Cũng từ đó, ngôn ngữ "điều quan trọng nhất" xuất hiện.

Sau khi tìm ra 14 vị trí, tôi bắt đầu trao đổi trực tiếp với từng thành viên đứng đầu để tạo dựng sự nghiệp và công việc kinh doanh của họ. Theo thói quen, tôi sẽ kết thúc buổi thảo luận huấn luyện bằng một bản tóm tắt những điều họ đồng ý thực hiện trước khi chuyển sang phần tiếp theo. Thật đáng tiếc, tuy mọi người đều hoàn thành được phần lớn cam kết, nhưng đó lại không phải là những gì quan trọng nhất. Kết quả thảm hại kéo theo sự thất vọng gia tăng. Vì vậy, để giúp họ thành công, tôi rút gọn lại danh sách của mình: Nếu các anh có thể hoàn thành chỉ 3 điều trong tuần này... Nếu các anh có thể làm được chỉ 2 điều trong tuần này... Tôi đi từng bước nhỏ nhất và tự hỏi: "Điều quan trọng nhất các anh có thể làm trong tuần này giúp việc thực hiện mọi hoạt động khác sẽ trở nên dễ dàng hơn hoặc thậm chí không cần thiết nữa là gì?" Và điều tuyệt vời nhất đã xảy ra.

Kết quả thật đáng kinh ngạc.

Sau những trải nghiệm này, tôi nhìn lại cả những thành công và thất bại của mình để rồi phát hiện ra một hình mẫu thú vị. Tôi đạt được thành công lớn ở đâu, tôi tập trung vào điều quan trọng nhất ở đó, và sự tập trung được

dàn mỏng thì thành công của tôi cũng vậy.

ĐI TỪNG BƯỚC NHỎ

Mỗi ngày đều chỉ có 24 giờ, vậy tại sao có người lại làm được nhiều việc hơn những người khác? Họ làm nhiều hơn, thành công hơn, kiếm được nhiều tiền hơn bằng cách nào? Nếu thời gian là thứ để mua thành công, tại sao một số người lại biết "chi tiêu" hơn những người khác? Đó là bởi họ đã biến việc tiếp cận được trọng tâm của mọi vấn đề trở thành cốt lõi của phương thức thực hiện. Họ đi từng bước nhỏ.

Khi muốn có cơ hội tốt nhất để thành công trong mọi việc bạn muốn, cách tiếp cận của bạn phải nhất quán – Đó là đi từng bước nhỏ.

"Đi từng bước nhỏ" đồng nghĩa với việc bỏ qua mọi thứ bạn có thể làm và làm những điều bạn nên làm. Bạn nên nhận ra không phải mọi thứ đều quan trọng như nhau và hãy tìm ra những thứ giữ vai trò trọng yếu nhất. Đó là cách giúp kết nối hành động bền chặt với mong muốn của bạn. Điều đó cho thấy những kết quả bất thường luôn có liên quan mật thiết trực tiếp đến mức độ tập trung của bạn.

Để đạt được thành công viên mãn trong công việc và cuộc sống, chúng ta phải tiến từng bước càng nhỏ càng tốt. Hầu hết mọi người đều nghĩ ngược lại. Họ cho rằng thành công lớn tiêu tốn nhiều thời gian và vô cùng phức tạp. Vậy nên lịch trình và danh sách những việc cần làm của họ luôn quá tải. Thành công bắt đầu có cảm giác nằm ngoài tầm với, do đó họ thường đạt được ít thành quả hơn. Không nhận thức được rằng thành công lớn đến từ khả năng "làm ít, nhưng chất lượng", họ lầm tưởng rằng "càng làm nhiều, càng tốt" và cuối cùng thành quả "chẳng ra sao". Họ hạ thấp dần các kỳ vọng, từ bỏ ước mơ và bằng lòng với việc thu hẹp cuộc sống. Quả thật sai lầm.

Bạn chỉ có một lượng thời gian và năng lượng nhất định, vì vậy khi đảm đương quá nhiều công việc, bạn sẽ bị phân tán. Bạn nên làm ít nhưng "chất

lượng” thay vì làm nhiều mà thiếu hiệu quả. Quan trọng là, khi ôm đồm quá nhiều việc, dù chúng có mang lại hiệu quả, chúng cũng kéo theo không ít rắc rối ảnh hưởng đến cuộc sống của bạn: Chậm tiến độ, kết quả không được như mong muốn, áp lực lớn, thời gian kéo dài, mất ngủ, kém ăn, không có thời gian tập thể dục hay quây quần bên gia đình và bạn bè – tất cả đều vì chạy theo thứ dễ dàng đạt được hơn bạn tưởng.

“Bước từng bước nhỏ” là một phương pháp đơn giản giúp mang lại những thành quả khác biệt và rất hiệu quả. Nó có tác dụng mọi lúc, mọi nơi và đối với bất cứ điều gì. Bởi nó chỉ có một mục đích duy nhất – đưa bạn đến “điểm” cần đến.

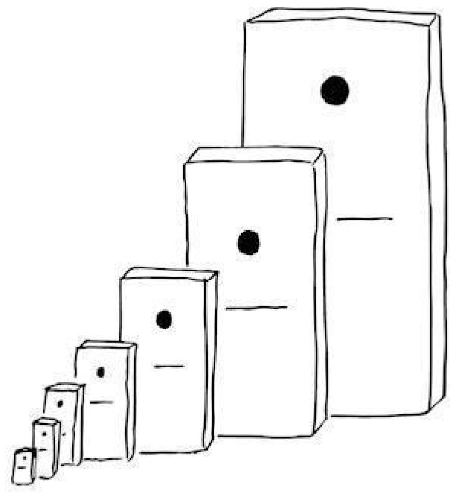
Khi tiến từng bước “chậm nhưng chắc”, bạn sẽ chú tâm vào điều quan trọng nhất. Đó chính là mấu chốt.

2. HIỆU ỨNG DOMINO

Tại Leeuwarden, Hà Lan vào ngày Domino, 13/11/2009, Weijers Domino Productions đã xác lập kỷ lục thế giới về hiệu ứng domino bằng cách sắp xếp hơn 4.491.863 quân domino thành một bức hình rực rỡ. Trong trường hợp này, chuỗi domino đổ tạo ra hiệu ứng domino đã giải phóng 94.000 Jun năng lượng tích tụ tương đương với năng lượng được giải phóng khi một người đàn ông vóc dáng trung bình hít đất 545 lần.

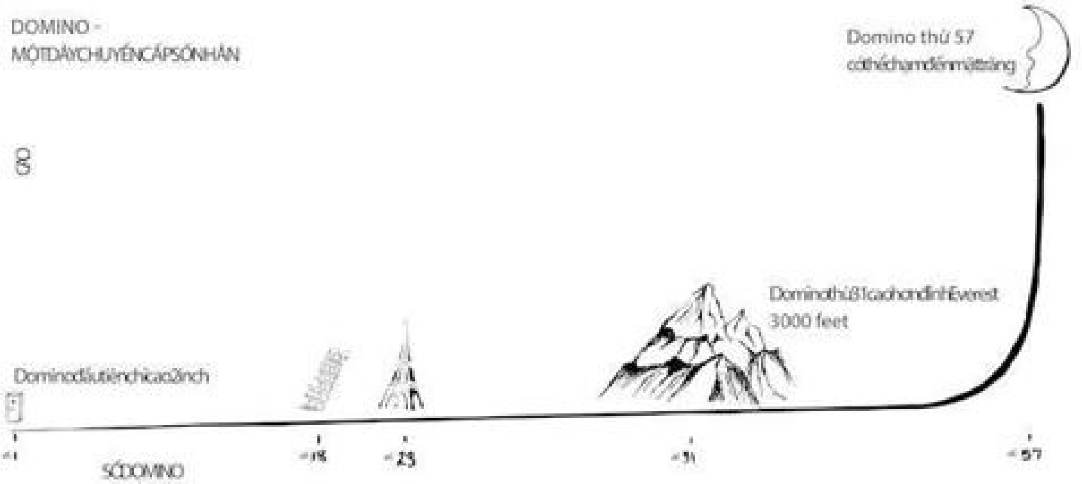
Mỗi domino chứa một lượng năng lượng nhỏ tiềm ẩn; bạn càng xếp được nhiều, năng lượng tiềm tàng tích lũy được càng lớn. Sau đó, chỉ với một cú chạm nhẹ, bạn đã tạo ra một phản ứng dây chuyền có sức mạnh đáng kinh ngạc. Và Weijers Domino Productions đã chứng minh điều đó. Khi "điều quan trọng nhất" được xếp đúng chỗ, chỉ cần tác dụng một lực nhỏ, nó có thể xô đổ rất nhiều thứ. Nhưng đó chưa phải tất cả.

Năm 1983, Lorne Whitehead đã viết trên tạp chí Vật lý Mỹ rằng ông đã phát hiện ra hiệu ứng domino không những có thể xô đổ nhiều thứ, mà còn có khả năng xô đổ những thứ lớn hơn. Ông đã mô tả khả năng một domino có thể đánh đổ một domino khác có kích thức lớn gấp rưỡi nó như thế nào.



Hình 1: Một dây chuyền domino cấp số nhân

Vào năm 2001, một nhà vật lý đến từ Exploratorium của San Francisco đã mô phỏng thí



Hình 2: Dây chuyền domino cấp số nhân giống như một đoàn tàu dài - nó khởi hành chậm đến mức "không đáng chú ý" nhưng rồi nó sớm đạt được tốc độ nhanh đến mức "khó hãm lại".

nghiệm của Whitehead bằng cách tạo ra 8 domino làm từ gỗ dán, mỗi domino có kích thước lớn gấp rưỡi domino trước nó. Domino đầu tiên cao khoảng 5cm và domino cuối cùng cao khoảng 0,3m. Với một cú chạm nhẹ, hiệu ứng domino nhanh chóng kết thúc bằng một "tiếng rầm lớn".

Vậy chuyện gì sẽ xảy ra nếu chuỗi domino này được kéo dài hơn? Nếu hiệu ứng domino thông thường là một chuỗi tuyến tính, thì thí nghiệm của Whitehead được mô tả là một chuỗi dây chuyền cấp số nhân. Kết quả có được nằm ngoài sức tưởng tượng. Domino thứ 10 sẽ cao gần bằng thủ quân đội bóng nhà nghề Peyton Manning. Domino thứ 18 có thể có chiều cao tương đương với tháp nghiêng Pisa. Domino thứ 23 cao hơn tháp Eiffel và domino thứ 31 sẽ cao hơn đỉnh Everest gần 1.000m. Domino thứ 57 thực tế có thể "bắc cầu" Trái Đất với Mặt Trăng!

ĐẠT ĐƯỢC THÀNH QUẢ ĐÁNG KINH NGẠC

Vì vậy, khi nghĩ về thành công, hãy nhắm tới những điều không tưởng. Bạn hoàn toàn có thể đạt được chúng nếu bạn ưu tiên mọi thứ và dồn hết tâm sức của bản thân để hoàn thành điều quan trọng nhất. Đạt được những kết quả đáng kinh ngạc đồng nghĩa với việc tạo ra hiệu ứng domino trong cuộc sống của bạn.

Đánh đổ các domino không khó. Bạn xếp chúng đứng theo hàng và tác

động một lực để đánh đổ domino đầu tiên. Tuy nhiên, hiệu ứng domino trong thực tế phức tạp hơn một chút. Bởi cuộc sống không sắp sẵn mọi thứ cho bạn và nói rằng, "Anh nên bắt đầu từ đây". Những người gặt hái được thành công nắm rõ điều này. Vì vậy, họ sắp xếp lại các ưu tiên, tìm quân domino "chủ chốt", và tác động đủ lực để đánh đổ nó.

Tại sao cách tiếp cận này lại hiệu quả đến vậy? Bởi những thành quả đáng kinh ngạc thường diễn ra theo tuần tự, nhưng không đồng thời. Những gì khởi đầu một cách tuyến tính sẽ dần trở thành dây chuyền cấp số nhân. Những việc làm đúng đắn sẽ được nối tiếp bởi những điều đúng đắn. Nó được tích tụ lớn dần theo thời gian, và tiềm năng thành công lũy tiến sẽ được giải phóng. Hiệu ứng domino được áp dụng cho bức tranh tổng thể như công việc hoặc doanh nghiệp của bạn; nó cũng được áp dụng cho những thời khắc ra quyết định nhỏ nhất trong ngày. Thành công nối tiếp thành công, và khi điều này được tái lặp theo thời gian, bạn sẽ đạt được tiềm lực thành công lớn nhất có thể.

Một người hiểu sâu biết rộng hẳn là đã trau dồi kiến thức theo thời gian. Một người thành thạo các kỹ năng chắc chắn đã thục luyện rất nhiều. Một người giàu có chắc chắn tích lũy trong nhiều năm.

Thời gian chính là chiếc chìa khóa quan trọng, là điểm mấu chốt của vấn đề. Thành công được xây dựng một cách tuần tự. Đó là "điều quan trọng nhất" tại từng thời điểm.

3. CÁC ĐẦU MỐI THÀNH CÔNG

Bằng chứng về “điều quan trọng nhất” xuất hiện ở khắp nơi. Hãy quan sát thật kỹ, bạn sẽ luôn tìm thấy nó.

MỘT SẢN PHẨM, MỘT DỊCH VỤ

Những công ty thành công vượt trội luôn sở hữu một sản phẩm hoặc dịch vụ giúp tạo dựng thương hiệu độc quyền hoặc giúp họ “hái ra tiền”. Colonel Sanders đã cho ra đời thương hiệu KFC chỉ với một công thức món gà bí mật duy nhất. Công ty Adolph Coors tăng trưởng với tốc độ 1.500% từ năm 1947 đến năm 1967 chỉ với một sản phẩm, được sản xuất tại một nhà máy bia duy nhất. Các bộ vi xử lý đã mang lại phần lớn doanh thu ròng cho Intel. Thế còn Starbucks? Tôi nghĩ hẳn các bạn cũng có thể đoán ra.

Danh sách các doanh nghiệp đã thành công vượt trội thông qua sức mạnh của triết lý “điều quan trọng nhất” kéo dài vô tận. Đôi khi những gì được tạo ra, hoặc được chuyển đi cũng là những gì được bán ra, nhưng đôi khi không phải vậy. Google là một ví dụ. “Điều quan trọng nhất” của họ là công cụ tìm kiếm giúp bán quảng cáo – được coi là nguồn doanh thu chủ yếu của công ty này.

Thế còn bộ phim Cuộc chiến giữa các vì sao (Star Wars)? “Điều quan trọng nhất” là bộ phim hay hàng hóa? Nếu đoán là hàng hóa, bạn có thể đúng hoặc sai. Doanh thu bán đồ chơi ăn theo bộ phim theo thống kê gần đây đạt trên 10 tỷ đô-la, trong khi tổng doanh thu bán vé trên toàn cầu của 6 tập phim chính chỉ vẻn vẹn 4,3 tỷ đô-la. Theo cá nhân tôi, “điều quan trọng nhất” là bộ phim bởi nó tạo ra đồ chơi và các sản phẩm có tiềm năng mang lại doanh thu.

Câu trả lời không phải lúc nào cũng rõ ràng, nhưng điều đó không khiến quá trình tìm kiếm câu trả lời trở nên kém phần quan trọng. Các đổi mới về công nghệ, những cuộc chuyển giao văn hóa và các lực lượng cạnh tranh thường chỉ ra rằng “điều quan trọng nhất” của một doanh nghiệp hoặc là phát

triển hoặc là chuyển đổi. Những công ty thành công nhất nắm rõ điều này và luôn tự hỏi: “Điều quan trọng nhất” của chúng ta là gì?”

Apple là một ví dụ tiêu biểu về khả năng hình thành nên một môi trường, nơi “điều quan trọng nhất” đầy khác biệt có thể tồn tại đồng thời chuyển đổi thành “điều quan trọng nhất” khác. Từ năm 1998 đến năm 2012, “điều quan trọng nhất” của Apple chuyển từ máy Mac sang iMac, đến iTunes rồi đến iPod, iPhone và đến iPad chiếm vị trí đầu bảng trong các dòng sản phẩm. Khi mỗi “sản phẩm vàng” mới ra đời, các sản phẩm khác không hề bị ngưng sản xuất hoặc “xuống hạng”. Những dòng sản phẩm mới này cộng với nhiều sản phẩm khác tiếp tục được chăm chút trong khi “điều quan trọng nhất” hiện tại tạo ra ấn tượng rất tốt, khiến người dùng ngày càng ưa chuộng các sản phẩm của Apple.

Khi đã nắm bắt được “điều quan trọng nhất”, bạn sẽ nhìn nhận thương trường dưới góc độ rất khác biệt. Nếu giờ đây công ty bạn không biết “điều quan trọng nhất” là gì, thì “điều quan trọng nhất” bây giờ của công ty bạn chính là tìm ra điều đó.

THẦN TƯỢNG

“Điều quan trọng nhất” là chủ đề có ảnh hưởng rất lớn và xuất hiện dưới nhiều dạng thức khác nhau. Hãy nắm rõ khái niệm và áp dụng nó với mọi người, bạn sẽ thấy một người có thể tạo ra mọi sự khác biệt trong những khía cạnh nào. Khi còn là một sinh viên năm nhất, Walt Disney đã tham gia các khóa học buổi tối tại Học Viện Nghệ thuật Chicago và trở thành người vẽ tranh biếm họa cho tờ báo của trường. Sau khi tốt nghiệp, Disney muốn trở thành một họa sĩ truyện tranh nhưng không tìm được việc, vì vậy anh trai của Disney, Roy, một doanh nhân kiêm một chủ ngân hàng, đã xin cho cậu làm việc tại một studio nghệ thuật. Tại đây, cậu đã học về hoạt họa và bắt đầu dựng phim hoạt hình. Khi còn trẻ, thần tượng của Walt là Roy.

Còn thần tượng của Sam Walton, ngay từ đầu đã là L.S.Robson, bố dượng của anh, người đã cho Walton mượn 20.000 đô-la để khởi nghiệp công ty

bán lẻ đầu tiên mang thương hiệu Ben Franklin. Sau đó, khi Sam mở cửa hàng Wal-Mart đầu tiên, Robson đã bí mật trả chủ nhà 20.000 đô-la để gia hạn hợp đồng thuê nhà.

Max Talmud là người thầy đầu tiên của Albert Einstein. Max chính là người đã chỉ dẫn cho cậu bé 10 tuổi Einstein những kiến thức cơ bản đầu tiên về toán học, khoa học và triết học. Max đến ăn tối một lần một tuần với gia đình Einstein trong suốt 6 năm để dạy Albert bé nhỏ học.

Không ai có thể tự mình thành đạt.

Oprah Winfrey luôn hàm ơn cha mình đã "cứu rỗi" cuộc đời bà và trân trọng khoảng thời gian sống cùng cha và mẹ kế. Khi trả lời phỏng vấn Jill Nelson của tạp chí Washington Post, bà chia sẻ, "nếu không sống cùng cha, cuộc đời tôi chắc đã rẽ sang một hướng khác." Về chuyên môn, sự nghiệp của bà bắt đầu với Jeffrey D. Jacobs, "một luật sư, đại diện, quản lý và cố vấn tài chính", người đã thuyết phục bà thành lập công ty thay vì làm thuê khi Oprah xin ông tư vấn về hợp đồng lao động. Và Harpo Productions, Inc. đã ra đời từ đó.

Cả thế giới hẳn đều quen thuộc với sức ảnh hưởng của John Lennon và Paul McCartney đến những sáng tác thành công của nhau, nhưng trong phòng thu còn có George Martin. Được coi là một trong những nhà sản xuất âm nhạc vĩ đại nhất mọi thời đại, George từng được coi là "thành viên thứ năm của The Beatles" nhờ những đóng góp của ông trong các album chính của ban nhạc The Beatles. Tài năng âm nhạc của Martin đã giúp lấp đầy khoảng cách giữa tài năng chưa được gọt giũa của các thành viên Beatles và kỹ thuật hát mà họ muốn sở hữu. Hầu hết công việc hòa âm, phối khí và hậu kỳ các đĩa thu âm của The Beatles đều là sản phẩm của sự cộng tác của nhóm với Martin.

Mỗi người đều có một thần tượng hoặc là người đầu tiên có ảnh hưởng, hướng dẫn hoặc quản lý họ.

Không ai có thể tự thành công. Không một ai.

MỘT ĐAM MÊ, MỘT KỸ NĂNG

”Điều quan trọng nhất” luôn đứng sau mọi câu chuyện về thành công vượt trội. Nó xuất hiện trong hoạt động của mọi doanh nghiệp thành công và trong công việc của bất cứ người thành đạt nào. Nó cũng xuất hiện xung quanh các đam mê và kỹ năng cá nhân. Mỗi chúng ta đều có đam mê và kỹ năng riêng, nhưng những “kẻ xuất chúng” thường sở hữu cảm xúc mãnh liệt hoặc khả năng học hỏi phi thường, giúp khẳng định vị thế của họ hoặc thúc đẩy họ hơn bất cứ điều gì.

Ranh giới giữa đam mê và kỹ năng thường không rõ ràng. Bởi chúng gần như luôn kết nối với nhau. Pat Matthews, một trong những họa sĩ lớn thuộc trường phái ấn tượng của Mỹ, đã biến đam mê hội họa trở thành kỹ năng, rồi thành nghề nghiệp, chỉ đơn giản bằng việc vẽ tranh hàng ngày. Angelo Amorico, hướng dẫn viên du lịch thành công nhất nước Ý cho hay ông đã phát triển các kỹ năng và cuối cùng là sự nghiệp kinh doanh từ tình yêu đất nước nhỏ bé này cũng như khát khao chia sẻ về nó với mọi người. Đây chỉ là một câu chuyện trong vô vàn những câu chuyện về thành công vượt trội. Đam mê đồng nghĩa với việc dành nhiều thời gian để luyện tập hoặc trau dồi nó. Thời gian được đầu tư đó cuối cùng biến thành các kỹ năng, và khi kỹ năng được cải thiện sẽ kéo theo kết quả được cải thiện. Kết quả tốt thường mang đến nhiều niềm vui và đam mê hơn, từ đó cần đầu tư thời gian nhiều hơn. Đó là một vòng xoắn tiến dẫn đến những kết quả đáng kinh ngạc.

Niềm đam mê của Gilbert Tuhabonye là chạy. Gilbert, vận động viên điền kinh cự ly dài người Mỹ được sinh ra tại Songa, Burundi, sớm đã có tình yêu với đường đua và đam mê đó đã giúp anh giành vị trí quán quân giải vô địch quốc gia Burundi ở cự li 400m và 800m khi mới là học sinh trung học. Niềm đam mê này đã “cứu rỗi” cuộc đời anh.

Ngày 21/10/1993, các thành viên của bộ tộc Hutu đã tấn công trường trung học nơi Gilbert đang theo học và bắt cóc các học sinh của bộ tộc Tutsi.

Những người bị bắt không bị giết ngay mà bị đánh đập và thiêu sống tại một tòa nhà gần đó. Sau 9 giờ bị chôn vùi dưới những cơ thể bị đốt cháy, Gilbert đã tìm cách trốn thoát và chạy như bay, bỏ xa những kẻ bắt cóc mình đến một bệnh viện gần đó an toàn. Anh là người sống sót duy nhất.

Anh đến Texas, tiếp tục nỗ lực và rèn luyện các kỹ năng của mình. Ghi danh vào học tại Đại học Abilene Christian, Gilbert đã dành được 6 lần danh hiệu vận động viên nghiệp dư xuất sắc nhất toàn Mỹ trên toàn nước Mỹ. Sau khi tốt nghiệp, anh chuyển đến Áo và trở thành huấn luyện viên điền kinh nổi tiếng nhất tại đây. Để khơi được nguồn nước ngầm tại Burundi, anh đã đồng sáng lập Quỹ Gazelle, với phương châm hoạt động "Chạy vì nước sạch" thông qua một cuộc thi chạy được tài trợ diễn ra trên các đường phố khắp nước Áo. Bạn có nhận thấy "chạy" là chủ đề xuyên suốt cuộc đời của anh ấy không?

Từ một con tin đến kẻ sống sót, từ trường học đến sự nghiệp, đến cả các hoạt động từ thiện, niềm đam mê chạy của Gilbert Tuhabonye từ một kỹ năng trở thành một nghề nghiệp. Nụ cười nở trên môi khi anh chào đón các vận động viên điền kinh trên những con đường nhỏ quanh hồ Lady Bird của Áo tượng trưng cho hành trình biến đam mê thành kỹ năng, cùng nhau đốt lên ngọn lửa đam mê và tạo nên một cuộc sống khác biệt.

"Điều quan trọng nhất" xuất hiện nhiều lần trong cuộc sống của những người thành công bởi đó là một sự thật cơ bản. Nó xuất hiện trước mắt tôi nhưng nếu bạn biết nắm bắt, thì đó là cơ hội của bạn. Áp dụng "điều quan trọng nhất" vào công việc và cuộc sống của bạn là điều đơn giản và thông minh nhất bạn có thể làm nhằm thúc đẩy chính mình tiến tới thành công như mong muốn.

MỘT CUỘC ĐỜI

Nếu phải lựa chọn một tấm gương duy nhất về người đã khai thác triết lý "điều quan trọng nhất" để tạo dựng một cuộc sống khác biệt, tôi sẽ chọn Bill Gates. Khi còn học trung học, Bill đã đam mê máy tính, và cũng chính điều

đó đã dẫn cậu tới việc phát triển kỹ năng lập trình. Cũng trong thời gian này, cậu đã gặp Paul Allen, người tạo công ăn việc làm đầu tiên cho Bill và trở thành đối tác của cậu trong quá trình thành lập Microsoft. Đây là kết quả từ một lá thư họ gửi cho Ed Roberts, người đã thay đổi cuộc đời họ bằng lời nhận xét sắc sảo về việc viết mã cho máy tính Altair 8800. Microsoft đã ra đời để hiện thực hóa "điều quan trọng nhất", phát triển và bán bộ chuyển đổi BASIC cho Altair 8800, cuối cùng đã biến Bill Gates trở thành người giàu nhất thế giới trong 15 năm liên tiếp. Khi rời vị trí điều hành tại Microsoft, Bill đã chọn một người thay thế ông ở vị trí CEO – Steve Ballmer, người mà ông đã từng gặp thời đại học. Ngoài ra, Steve là nhân viên thứ 30 của Microsoft nhưng lại là CEO đầu tiên được Bill tuyển dụng.

Bill và Melinda Gates đã quyết định dùng tài sản riêng của mình để góp phần tạo nên sự khác biệt trên thế giới. Được dẫn lối bởi niềm tin rằng mọi người đều có giá trị như nhau, họ đã thành lập một quỹ tài trợ để thực hiện "điều quan trọng nhất": Giải quyết "những vấn đề thực sự khó khăn" như y tế và giáo dục. Từ khi thành lập, phần lớn các khoản tài trợ của tổ chức này đều được đầu tư vào Chương trình Y tế toàn cầu của Bill và Melinda. Chương trình có mục tiêu đầy tham vọng là khai thác những tiến bộ trong khoa học và công nghệ để cứu sống người dân ở các quốc gia nghèo đói. Để thực hiện mong muốn này, họ đã tập trung vào "điều quan trọng nhất" – tiêu diệt căn bệnh truyền nhiễm là nguyên nhân chính gây tử vong cho nhiều người. Tại một thời điểm nào đó trong cuộc hành trình, họ đã quyết định tập trung vào "điều quan trọng nhất" giúp họ thực hiện được mục tiêu của mình − đó là vắc-xin. Bill giải thích về quyết định của họ, "Chúng tôi phải lựa chọn những gì có ảnh hưởng lớn nhất để cho đi. Công cụ kỳ diệu nhất của sự can thiệp về y tế là vắc-xin, bởi chúng có chi phí sản xuất không quá cao". Quyết định này của họ bắt nguồn từ câu hỏi của Melinda rằng: "Chúng ta có thể dùng tiền để mang đến sự thay đổi lớn nhất ở đâu?" Bill và Melinda Gates là bằng chứng sống về sức mạnh của "điều quan trọng nhất".

ĐIỀU Ý NGHĨA NHẤT

Những cánh cửa hướng ra thế giới luôn mở rộng, và quang cảnh ngoài khung cửa vô cùng hùng vĩ. Nhờ công nghệ và đổi mới, cơ hội và tiềm năng dường như được kéo dài vô tận. Thực tế này vừa có khả năng khích lệ nhưng cũng không kém phần vượt ngoài tầm với. Hậu quả khôn lường của sự "dư giả" là chúng ta tiếp nhận thông tin và các lựa chọn trong một ngày bằng lượng thông tin tổ tiên ta nhận được cả đời. Tàn phá và vội vã, một cảm giác ám ảnh dai dẳng khi chúng ta nỗ lực quá nhiều nhưng thành quả đạt được chẳng đáng là bao.

Trực giác không mách bảo chúng ta về lựa chọn con đường tốt hơn mà là câu hỏi, "Ta nên bắt đầu từ đâu"? Với những gì cuộc sống ban tặng, chúng ta sẽ lựa chọn bằng cách nào? Chúng ta đưa ra những quyết định đúng đắn nhất có thể, trải nghiệm cuộc sống thật khác biệt và không bao giờ hối tiếc ra sao?

Hãy sống theo triết lý "điều quan trọng nhất".

Những gì Curly biết, tất cả những ai thành công đều nắm rõ. Điều quan trọng nhất nằm ở cốt lõi của thành công và là điểm khởi đầu để đạt được những kết quả đáng kinh ngạc. Dựa trên nghiên cứu và kinh nghiệm thực tế, đó là một ý tưởng lớn về thành công được bọc trong lớp vỏ giản đơn đến không ngờ. Giải thích về nó không khó, nhưng để tin và áp dụng nó lại không hề đơn giản.

Vì vậy, trước khi chúng ta có thể trao đổi thẳng thắn và chân thành về hiệu quả của "điều quan trọng nhất", tôi muốn công khai thảo luận về những suy diễn và thông tin sai lệch đã ngăn cản chúng ta chấp nhận nó. Đó là những ước lệ sai lầm về thành công.

Khi loại bỏ được những niềm tin sai lầm này, chúng ta có thể đón nhận "điều quan trọng nhất" với một tâm trí cởi mở và hành trình rộng mở hơn.

PHẦN I. NHỮNG DỐI TRÁ ĐÃ LÀM MÊ MUỘI VÀ KHIẾN CHÚNG TA LẠC LỐI

RẮC RỐI VỚI "ĐỨC TIN"

Năm 2003, Merriam-Webster bắt đầu phân tích các tìm kiếm trong từ điển trực tuyến của họ để xác định "Từ của năm". Với ý tưởng rằng việc tìm kiếm từ trực tuyến sẽ tiết lộ mọi điều trong suy nghĩ của chúng ta, nên từ được tìm kiếm nhiều nhất sẽ nắm bắt được tinh thần thời đại. Từ đầu tiên đã xuất hiện. Theo gót của cuộc chiến tranh xâm lược Iraq, dường như ai cũng muốn biết "dân chủ" thực sự có nghĩa là gì. Trong năm tiếp theo, "blog", một từ ghép đã mô tả một hình thức giao tiếp mới, đứng đầu danh sách. Sau mọi vụ bê bối chính trị vào năm 2005, từ "sự toàn vẹn" giành được danh hiệu cao nhất.

Sau đó, vào năm 2006, Merriam-Webster đã bổ sung một tính năng mới. Những người truy cập trang web có thể đề cử "ứng cử viên" và bình chọn "Từ của năm". Bạn có thể cho đó là nỗ lực nhằm tăng lượng người truy cập bằng phản hồi chất lượng, hoặc có thể gọi đó là chiến lược tiếp thị khả quan. Từ giành chiến thắng vang dội là "đức tin", được diễn viên hài Stephen Colbert tạo ra với ý nghĩa "chân lý đến từ trái tim thay vì sách vở" tại màn đầu tiên trong vở diễn Comedy Central của ông, The Colbert Report. Trong thời đại công nghệ thông tin với tin tức được cập nhật hàng ngày, các chương trình phát thanh rao giảng, và những bài blog không được qua biên tập, đức tin nắm bắt những niềm tin sai lầm ngẫu nhiên, tình cờ, và thậm chí cố ý tỏ vẻ "đúng đắn" đủ để chúng ta coi đó là sự thật.

Vấn đề là chúng ta có xu hướng hành động dựa trên những gì chúng ta tin tưởng, ngay cả khi những gì chúng ta tin không phải là những điều chúng ta nên làm. Vậy nên, việc tin tưởng và sử dụng triết lý "điều quan trọng nhất" trở nên vô cùng khó khăn bởi thật không may, chúng ta đã tin tưởng vào quá

nhiều thứ và thường xuyên để những "thứ khác" đánh lạc hướng suy nghĩ, hướng dẫn sai lệch hành động và trì hoãn thành công của chính mình.

Cuộc sống quá ngắn ngủi để ta có thể chạy theo những giấc mơ viển vông. Nó cũng quá quý giá để ta phó mặc cho những may rủi. Những giải pháp thật sự mà chúng ta đang tìm kiếm luôn ẩn trong những tầm nhìn giản đơn; thật không may, chúng lại thường bị che khuất bởi một số lời nói xàm, hàng loạt những "lẽ thường" mà vô nghĩa. "Đặt cược vào tay đua ngựa, thay vì con ngựa!" từ lâu đã là một lời kêu gọi mọi người đặt niềm tin vào nhà lãnh đạo của công ty. Tuy nhiên, như một chiến lược đặt cược, câu châm ngôn này sẽ đưa bạn tới con đường tắt dẫn lối đến sự nghèo đói, khiến bạn băn khoăn tự hỏi sao câu đó có thể trở thành một câu châm ngôn. Theo thời gian, những chuyện tưởng tượng và sự ngờ vực xuất hiện thường xuyên đến mức mọi người cảm thấy quen thuộc và bắt đầu coi điều đó là sự thật hiển nhiên. Sau đó, chúng ta bắt đầu đưa ra những quyết định quan trọng dựa trên chúng.

Thách thức mà chúng ta phải đối mặt khi xây dựng các chiến lược thành công đó là thành công cũng có những dối trá riêng. "Tôi đã làm được rất nhiều việc"; "Tôi cần trở thành một người có kỷ luật hơn"; "Tôi có thể làm bất cứ điều gì tôi muốn vào bất cứ lúc nào tôi muốn"; "Tôi cần cân bằng cuộc sống hơn nữa"; "Có lẽ tôi không nên mơ mộng quá". Lặp lại những suy nghĩ này thường xuyên sẽ trở thành 6 sự dối trá về thành công ngăn cản chúng ta sống theo triết lý "điều quan trọng nhất".

6 SỰ DỐI TRÁ GIỮA BẠN VÀ THÀNH CÔNG

1. Mọi thứ đều quan trọng như nhau

2. Có thể làm được nhiều việc cùng lúc

3. Một cuộc sống có kỷ luật

4. Sức mạnh ý chí luôn tồn tại

5. Một cuộc sống cân bằng

6. Lớn thường không tốt

6 sự dối trá này là những niềm tin đã ăn sâu vào tư tưởng của chúng ta và dần trở thành tôn chỉ dẫn chúng ta lạc lối. Sự mù quáng đã kéo tuột chúng ta ra khỏi sự minh mẫn vốn có. Nếu muốn tối đa hóa tiềm năng của chính mình, chúng ta sẽ phải loại bỏ những niềm tin mù quáng này.

4. MỌI THỨ ĐỀU QUAN TRỌNG NHƯ NHAU

Sự công bằng là một lý tưởng đáng theo đuổi nhân danh công lý và nhân quyền. Tuy nhiên, trong thực tế, mọi thứ không bao giờ công bằng. Dù các nhà tổ chức có cố gắng phân minh ra sao – các cuộc thi vẫn không đạt được sự công bằng. Dù mọi người có tài năng đến đâu – hai người cũng không thể ngang tài ngang sức tuyệt đối.

Sự công bằng là lời dối trá.

Hiểu được điều này là cơ sở của mọi quyết định quan trọng.

Vậy, bạn quyết định bằng cách nào? Khi có quá nhiều việc để làm trong ngày, bạn quyết định việc phải làm đầu tiên bằng cách nào? Khi còn bé, chúng ta thường đợi đến hạn chót mới vội vàng hoàn thành nốt những việc cần phải làm. Đã đến giờ ăn sáng. Đã đến giờ đi học, đến giờ làm bài tập về nhà, đến giờ làm việc nhà, giờ tắm, giờ đi ngủ. Nhưng khi lớn hơn, chúng ta được đặt ra một khung thời gian nhất định. Con có thể ra ngoài chơi miễn là con làm xong bài tập về nhà trước bữa tối. Sau đó, khi trưởng thành hơn, chúng ta được quyền tự lựa chọn. Và khi cuộc sống của chúng ta được hình thành dựa trên các lựa chọn, chúng ta phải làm sao để lựa chọn đúng đắn?

Thật phức tạp khi càng lớn, lại càng có nhiều cớ để chúng ta tin rằng mọi chuyện "đơn giản phải được thực hiện". Kỳ vọng quá nhiều, vượt quá năng lực và cam kết thái quá. Tràn lan, đại trà đã trở thành tình trạng chung.

Đó là khi cuộc chiến tìm kiếm hành trình đúng đắn diễn ra quyết liệt. Thiếu công thức ra quyết định rõ ràng, chúng ta rơi vào trạng thái phản ứng và sa đà trở lại những cách thức ra quyết định quen thuộc và dễ dãi. Kết quả là, chúng ta tùy tiện chọn những cách tiếp cận làm xói mòn thành công của chính mình. Việc gấp rút thực hiện những công việc cần làm trong ngày biến chúng ta thành một nhân vật đang hoảng sợ trong một bộ phim kinh dị –

luống cuống chạy lên cầu thang thay vì chạy ra cửa. Quyết định sáng suốt nhất được thay thế bằng bất kỳ quyết định nào, và những gì cần được tiến hành chỉ đơn giản trở thành một chiếc bẫy.

Ở tình trạng cấp bách và quan trọng, mọi thứ dường như công bằng. Chúng ta trở nên chủ động và bận rộn, nhưng điều đó không thực sự đưa chúng ta đến gần thành công hơn. Hành động thường không liên quan đến hiệu suất, và sự bận rộn hiếm khi ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả công việc.

Như Henry David Thoreau từng nói, "bận rộn thôi không đủ, cần mẫn cũng vậy. Vấn đề là, chúng ta bận vì việc gì?" Thà làm một việc có ý nghĩa còn hơn làm trăm việc vô nghĩa. Không phải mọi thứ đều quan trọng như nhau, và thành công không phải là phần thưởng dành cho kẻ làm nhiều nhất. Tuy nhiên, đó lại là những gì diễn ra hàng ngày.

CHẲNG CÓ GÌ ĐỂ LÀM

Danh sách những việc cần làm là thành tố chính của khả năng thành công và quản lý thời gian. Với mong muốn của bản thân và ước muốn của người khác dồn dập ập đến chúng ta từ tứ phía, chúng ta vội vàng ghi chúng vào các mảnh giấy nhỏ một cách rõ ràng hoặc liệt kê chúng một cách có thứ tự vào các tập giấy in. Các nhà hoạch định thời gian dành thời gian quý giá cho các danh sách công việc hàng ngày, hàng tuần và hàng tháng. Nhiều ứng dụng điện thoại di động, và các chương trình phần mềm mã hóa chúng ngay vào bảng chọn. Có vẻ như chúng ta được khuyến khích tạo ra một danh sách việc cần làm – và cho dù những danh sách đó là vô giá, nhưng chúng cũng có những hạn chế.

Dù việc cần làm được coi như những mục đích tốt đẹp nhất của chúng ta, nhưng chúng cũng áp chế chúng ta với những việc không quan trọng, tầm thường mà chúng ta cảm thấy bắt buộc phải hoàn thành – bởi chúng nằm trong danh sách những việc cần làm. Đó là lý do hầu hết chúng ta đều thích hoặc không thích danh sách những việc phải làm. Nếu được phép, chúng sẽ tự tạo ra các ưu tiên giống như cách hòm thư bức chế lịch trình hàng ngày

cho chúng ta. Phần lớn những hộp thư đều tràn ngập những e-mail không quan trọng “giả dạng các ưu tiên”. Giải quyết công việc theo trình tự thời gian thư nhận được chẳng khác nào chiếc bánh xe cót két cần được tra dầu. Thủ tướng Úc, Bob Hawke, đã ghi nhận một cách đúng đắn, “Những điều quan trọng nhất không phải là những gì được rao giảng nhiều nhất.”

Những người thành công thường hành động khác biệt. Họ có con mắt rất tinh tường. Họ cân nhắc đủ kỹ lưỡng để xác định những gì quan trọng và sau đó cho phép chúng chi phối thời gian của họ. Những người thành công thường hoàn thành các công việc mà người khác dự định làm nhưng lại trì hoãn có thể là vô thời hạn và ngược lại, họ có thể trì hoãn hoặc không làm những gì người khác làm. Sự khác biệt không nằm ở dự định mà ở cách làm. Những người thành công luôn xuất phát với một ý thức rõ ràng về các ưu tiên.

Trong tình trạng nguyên bản, như một bản kiểm kê đơn giản, một danh sách những việc cần làm có thể dễ dàng khiến bạn lạc đường. Một danh sách những việc cần làm chỉ đơn giản là những việc bạn nghĩ mình cần phải thực hiện; việc đầu tiên trong danh sách chỉ là điều đầu tiên bạn nghĩ đến. Các danh sách những việc cần làm vốn đã thiếu định hướng thành công. Trong thực tế, hầu hết các danh sách những việc cần làm chỉ là “danh sách sống sót” – giúp bạn sống qua ngày, nhưng không tạo nên những bước đệm để giúp bạn dần tạo dựng cuộc sống thành công. Chúng ta dành rất nhiều thời gian để thực hiện các mục trong danh sách những việc cần làm nhưng đến cuối ngày chúng lại chẳng hề mang lại thành công. Thay vì một danh sách những việc cần làm, bạn cần một “danh sách thành công” – với mục đích tạo ra những kết quả đột phá.

Các danh sách những việc cần làm thường rất dài, đưa bạn đến mọi hướng trong khi danh sách thành công lại khá ngắn nhưng lại vẽ cho bạn một hướng di cụ thể. Một là thư mục hỗn độn và một là hướng dẫn có tổ chức. Nếu một danh sách không nhằm mục đích tạo dựng thành công, nó chắc chắn sẽ

không mang lại thành công cho bạn. Nếu danh sách những việc phải làm của bạn là một mớ "hổ lốn", thì nó có thể đưa bạn đến khắp nơi nhưng đó lại không phải nơi bạn thực sự muốn đến.

Vậy, một người thành công biến danh sách việc cần làm thành danh sách thành công bằng cách nào? Với rất nhiều điều có thể làm, bạn xác định được điều gì quan trọng nhất tại một thời điểm bất kỳ hoặc theo cách bất kỳ ra sao?

Hãy làm theo chỉ dẫn của Juran.

JURAN BẺ MÃ KHÓA

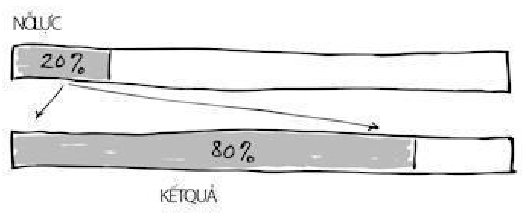
Vào cuối những năm 1930, một nhóm nhà quản lý tại General Motors đã có một khám phá hấp dẫn mở ra bước đột phá tuyệt vời. Một đầu đọc thẻ của họ (thiết bị đầu vào cho dòng máy tính ban đầu) bắt đầu có dấu hiệu bị lỗi. Khi kiểm tra, họ khám phá ra một cách để mã hóa các thông điệp bí mật. Đây là một vụ lớn vào thời điểm đó. Từ khi những chiếc máy mã hóa Enigma tai tiếng của Đức lần đầu xuất hiện trong Thế chiến I, thì cả việc mã hóa và phá mã đều là vấn đề thuộc an ninh quốc gia và thậm chí đã dấy lên làn sóng tò mò trong công chúng. Ban quản lý của GM nhanh chóng bị thuyết phục rằng mật mã ngẫu nhiên của họ không thể bị bẻ gãy. Một tư vấn viên của Western Electric tỏ ra không đồng ý với điều đó. Anh ta đã lên tiếng thách thức bẻ mã, từ tối hôm trước và phá được khóa trước 3 giờ sáng ngày hôm sau. Anh ta tên là Joseph M. Juran.

Juran sau đó đã coi sự cố này là điểm khởi đầu cho quá trình bẻ một mã khóa lớn hơn và biến nó trở thành một trong những đóng góp lớn nhất của anh đối với khoa học và kinh doanh. Nhờ giải mã khóa thành công, anh đã được một nhà điều hành của GM mời đến xem xét lại nghiên cứu về bồi thường quản lý được dựa trên một công thức theo mô tả của nhà kinh tế Ý Vilfredo Pareto. Trong thế kỷ XIX, Pareto đã viết một mô hình toán học về phân bổ thu nhập không đồng đều tại Ý khẳng định 80% diện tích đất thuộc sở hữu của 20% dân số. Thực tế, theo Pareto, của cải thực sự tập trung theo

cách có thể dự đoán được. Là người tiên phong về quản lý kiểm soát chất lượng, Juran nhận thấy rằng chỉ một số ít sai sót cũng tạo ra vô số sản phẩm lỗi. Sự mất cân bằng này không chỉ đúng với trải nghiệm của anh, mà anh còn cho rằng nó thậm chí có thể là một quy luật phổ quát và những gì Pareto quan sát được thậm chí còn nằm ngoài sức tưởng tượng của ông.

Khi viết cuốn sách chuyên đề Sổ tay kiểm soát chất lượng (Quality Control Handbook), Juran muốn đưa ra một cái tên ngắn gọn cho khái niệm "quan trọng thì ít mà tầm thường thì nhiều". Một minh họa trong bản thảo của ông mang tên "nguyên tắc phân bổ không đồng đều của Pareto..." Khi người khác có thể gọi nó là Quy tắc của Juran, anh lại gọi nó là Nguyên tắc Pareto.

Nguyên tắc Pareto hóa ra giống như định luật hấp dẫn, nhưng hầu hết mọi người không nhìn thấy lực hấp dẫn của nó. Nó không chỉ đơn thuần là một lý thuyết – mà là sự chắc chắn có thể dự đoán, đã được chứng minh và là một trong những sự thật về hiệu suất lớn nhất từng được phát hiện. Richard Koch, trong cuốn sách của ông, Nguyên lý 80/20, đã nhận định: "Nguyên lý 80/20 khẳng định số ít nguyên nhân, yếu tố đầu vào hoặc nỗ lực thường dẫn đến phần lớn kết quả, thành quả hoặc phần thưởng". Nói cách khác, trong thế giới của thành công, mọi thứ đều không công bằng. Số ít nguyên nhân tạo ra phần lớn kết quả. Chỉ cần đầu vào đúng đắn sẽ tạo ra phần lớn đầu ra. Nỗ lực có chọn lọc sẽ tạo ra đa phần phần thưởng xứng đáng.



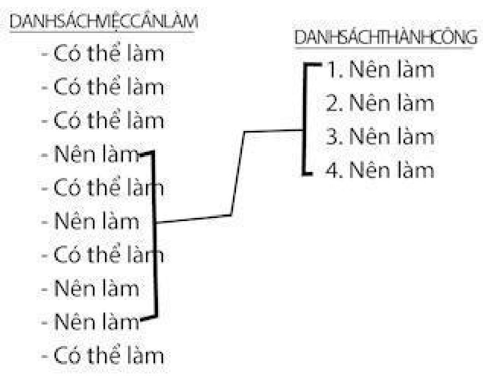
Hình 3: Nguyên lý 80/20 khẳng định chỉ số ít nỗ lực tạo nên phần lớn thành công

Pareto đã chỉ cho chúng ta một hướng đi rất rõ ràng: Phần lớn những gì bạn muốn thường khởi nguồn từ phần nhỏ những gì bạn làm. Những kết quả đáng kinh ngạc đều được tạo ra một cách không tương xứng bởi số ít hành động so với khả năng nhận biết của con người.

Chân lý của Pareto nghiêng về sự bất bình đẳng, và dù được thể hiện thông qua tỷ lệ 80/20, nhưng cũng có thể có nhiều tỷ lệ khác nữa. Tùy thuộc vào từng trường hợp, có thể là 90/20, trong đó 90% thành công của bạn đến từ 20% nỗ lực. Hoặc 70/10 hay 65/5. Nhưng chúng ta phải hiểu rằng, về cơ bản, tất cả đều xuất phát từ cùng một nguyên tắc. Juran đã cho thấy tầm nhìn sâu sắc: không phải mọi thứ đều quan trọng như nhau, một số điều quan trọng hơn những điều khác – thậm chí hơn rất nhiều. Danh sách những việc phải làm sẽ trở thành danh sách thành công khi bạn áp dụng Nguyên tắc Pareto.

Nguyên lý 80/20 là một trong những quy tắc hướng dẫn thành công quan trọng nhất trong sự nghiệp của tôi. Nó mô tả các hiện tượng, giống như Juran, tôi đã quan sát thấy trong cuộc đời mình nhiều lần. Chỉ số ít các ý tưởng đã mang đến cho tôi phần lớn thành công. Một số khách hàng quan trọng hơn những người khác; chỉ vài người tạo ra thành quả kinh doanh của tôi; số ít các khoản đầu tư lại mang về lợi nhuận khổng lồ. Khái niệm phân bố không đồng đều xuất hiện mọi nơi. Nó càng xuất hiện nhiều, tôi càng chú ý – và tôi càng chú ý, nó càng xuất hiện nhiều. Cuối cùng, tôi từ bỏ suy nghĩ đó là một sự trùng hợp ngẫu nhiên và bắt đầu áp dụng nó như một nguyên tắc tuyệt đối về thành công – không chỉ đối với bản thân mà còn cả trong mối quan hệ với những người khác.

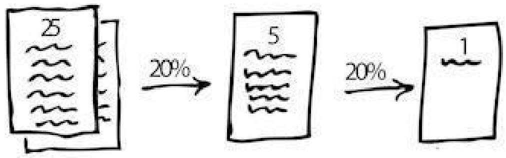
PARETO CỰC ĐIỂM



Hình 4: Danh sách những việc cần làm trở thành danh sách thành công khi bạn ưu tiên nó.

Pareto đã chứng minh mọi thứ tôi vừa nhắc đến – nhưng vẫn còn điểm chưa được. Ông không nghiên cứu đủ sâu. Tôi muốn các bạn nghiên cứu sâu hơn nữa. Tôi muốn bạn đưa Nguyên lý Pareto đến cực điểm. Tôi muốn bạn đi vào chi tiết, bước từng bước nhỏ bằng cách làm rõ 20%, và sau đó tôi muốn bạn thậm chí đi sâu hơn bằng cách tìm ra những điều quan trọng nhất trong số ít những

điều quan trọng. Nguyên lý 80/20 là định nghĩa đầu tiên, nhưng không phải cuối cùng, về thành công. Pareto đã bắt đầu, bạn phải có nhiệm vụ kết thúc. Thành công buộc bạn phải tuân theo Nguyên lý 80/20, nhưng không chỉ dừng lại đó.



Hình 5: Dù danh sách những việc cần làm của bạn có dài đến cỡ nào đi chăng nữa, bạn hoàn toàn vẫn có thể đúc rút nó thành một điều duy nhất.

Hãy nỗ lực hơn nữa. Bạn thực sự có thể chọn 20% của 20% của 20% và tiếp tục như thế cho đến khi bạn có được điều quan trọng nhất! (Hình 5). Dù đó là công việc, nhiệm vụ hay mục đích nào. Dù lớn hay nhỏ. Bắt đầu với một danh sách dài bao nhiêu tùy theo ý muốn của bạn, nhưng hãy hình thành suy nghĩ rút gọn dần danh sách của bạn từ những mục ít quan trọng nhất và không dừng lại cho đến khi chỉ còn điều cần thiết nhất. Một điều bắt buộc phải thực hiện. Một điều duy nhất.

Năm 2001, tôi tổ chức một buổi họp với đội ngũ điều hành chủ chốt. Dù phát triển nhanh và mạnh, chúng tôi vẫn không được những nhân vật đầu ngành công nhận. Tôi thử thách nhóm bằng cách buộc họ phải đưa ra 100 ý tưởng thay đổi hiện trạng. Chúng tôi đã mất cả ngày để đưa ra danh sách. Sáng hôm sau, chúng tôi thu hẹp danh sách còn 10 ý tưởng, và từ đó chúng tôi chọn ra một ý tưởng ấn tượng nhất. Ý tưởng đó là nền tảng để tôi viết nên cuốn sách về cách để trở thành một tổ chức ưu tú trong ngành. Nó rất hiệu quả. 8 năm sau, cuốn sách không chỉ bán chạy nhất, mà còn trở thành loạt sách được tiêu thu hơn một triệu bản. Trong một ngành công nghiệp với khoảng một triệu người, "điều quan trọng nhất" đã làm thay đổi hình ảnh của chúng tôi mãi mãi.

Giờ đây, một lần nữa, hãy dừng lại một chút và thực hiện một phép toán. Một trong số 100 ý tưởng. Đó là Pareto cực điểm. Đó là nghĩ lớn, nhưng đi

từng bước nhỏ. Đó là áp dụng "điều quan trọng nhất" vào thách thức kinh doanh theo một cách thực sự mạnh mẽ.

Nhưng điều này không chỉ áp dụng đối với lĩnh vực kinh doanh. Vào sinh nhật thứ 40, tôi bắt đầu học guitar và nhanh chóng phát hiện ra tôi có thể dành 20 phút mỗi ngày để luyện tập. Lượng thời gian này không nhiều, vì vậy tôi biết mình phải thu hẹp những gì cần học. Tôi nhờ Eric Johnson một người bạn, một trong những nghệ sĩ guitar vĩ đại, tư vấn. Eric nói nếu có thể làm "một điều duy nhất", thì tôi nên luyện tập theo thang âm của mình. Vì vậy, tôi đã lựa chọn gam thứ theo điệu blue. Tôi phát hiện ra nếu học theo thang âm đó, tôi có thể chơi được rất nhiều bản nhạc của các nghệ sĩ guitar rock cổ điển vĩ đại từ Eric Clapton cho đến Billy Gibbons và, có thể một ngày nào đó, là cả Eric Johnson nữa. Thang âm đó đã trở thành "điều quan trọng nhất" của tôi trong quá trình học guitar, và nó mở ra trước mắt tôi cả thế giới rock 'n' roll.

Sự bất công trong nỗ lực để thành công xuất hiện khắp nơi trong cuộc sống nếu bạn chịu tìm kiếm. Và nếu bạn áp dụng nguyên lý này, nó sẽ mang lại thành công mà bạn mong muốn trong bất cứ điều gì quan trọng với bạn. Sẽ luôn có một vài thứ quan trọng hơn những thứ còn lại, và trong số đó, một điều sẽ giữ vai trò quan trọng nhất. Tiếp thu khái niệm này cũng giống như việc bạn được giao cho một chiếc la bàn ma thuật. Bất cứ khi nào cảm thấy mất phương hướng, bạn có thể mang nó ra để nhắc nhở mình tìm kiếm điều quan trọng nhất.

Ý TƯỞNG LỚN

1. Đi từng bước nhỏ. Đừng tập trung quá vào sự bận rộn, thay vào đó, hãy để mắt tới sự hiệu quả. Hãy để điều quan trọng nhất định hướng cho bạn mỗi ngày.

2. Tiến đến cực điểm. Khi đã tìm ra những điều thực sự quan trọng, hãy tiếp tục loại bỏ dần đến khi chỉ còn lại điều quan trọng nhất. Hành động cốt lõi đó đứng đầu danh sách thành công của bạn.

3. Nói không. Cho dù bạn nói “sau này” hay “không bao giờ”, nhưng vấn đề là phải nói “không phải bây giờ” với bất cứ điều gì bạn có thể làm đến khi việc quan trọng nhất của bạn được thực hiện.

4. Đừng để bị mắc kẹt trong trò chơi “đánh dấu”. Nếu tin rằng không phải mọi điều đều quan trọng như nhau, chúng ta phải có hành động phù hợp.

Chúng ta đừng mong làm được mọi thứ, cũng đừng nghĩ mỗi lần hoàn thành một mục trong danh sách những điều cần làm là chúng ta đang tiến gần đến thành công. Không phải mọi thứ đều quan trọng như nhau và thành công chỉ xuất hiện trong quá trình thực hiện những gì quan trọng nhất.

Đôi khi đó là điều đầu tiên bạn làm hoặc điều duy nhất bạn làm. Nhưng dù là gì đi chăng nữa, việc thực hiện điều quan trọng nhất luôn là điều quan trọng nhất.

5. ĐA NHIỆM VỤ

Vì vậy, nếu việc thực hiện điều quan trọng nhất là điều quan trọng nhất, tại sao bạn phải cố gắng làm thêm bất cứ điều gì cùng lúc?

Mùa hè năm 2009, Clifford Nass đã đặt vấn đề để tìm cách trả lời câu hỏi đó. Nhiệm vụ của anh là tìm hiểu xem những người đa nhiệm tài ba đã làm nhiều việc cùng lúc bằng cách nào. Nass, một giáo sư tại Đại học Stanford, đã chia sẻ với tờ New York Times rằng ông "rất kinh ngạc" về những người đa nhiệm và tự cho mình là một kẻ nghèo đói. Vì vậy, ông và một nhóm các nhà nghiên cứu đã đưa ra bảng câu hỏi cho 262 sinh viên để xác minh tần suất làm nhiều việc cùng lúc của họ. Họ chia các đối tượng thử nghiệm thành hai nhóm gồm những người đa nhiệm nhiều và ít đồng thời bắt đầu với giả định rằng những người đa nhiệm thường xuyên sẽ làm việc hiệu quả hơn. Tuy nhiên, họ đã nhầm.

"Tôi chắc chắn họ có một khả năng bí mật nào đó", Nass nói. Nhưng hóa ra người đa nhiệm tần suất cao là người nghiện những điều không thích hợp." Họ vượt trội hơn hẳn xét trên mọi tiêu chí. Mặc dù họ thuyết phục bản thân và những người xung quanh rằng họ giỏi "đa nhiệm" nhưng theo Nass, "những người đa nhiệm tệ hại ở mọi mặt."

Làm nhiều việc cùng lúc là một lời dối trá.

Bởi gần như mọi người đều coi đó là một hành động hiệu quả, nó trở thành điều phổ biến đến mức mọi người thực sự nghĩ rằng đó là việc họ nên làm và làm càng thường xuyên càng tốt. Chúng ta không chỉ nghe nói về cách thực hiện điều đó, mà thậm chí còn được nghe về cách để làm nó tốt hơn. Hơn 6 triệu trang web đều đưa ra câu trả lời về cách làm điều đó; các trang web nghề nghiệp liệt kê "đa nhiệm" như một kỹ năng mà người lao động nên hướng đến và nên được liệt kê vào một trong các thế mạnh của nhân viên tiềm năng. Một số người còn tự hào về kỹ năng hỗ trợ đó và áp dụng nó như một cách sống. Nhưng thực tế, đó là một "lời dối trá" bởi sự

thật là đa nhiệm vừa không hiệu quả vừa không phù hợp. Trong thế giới coi trọng kết quả, nó sẽ khiến bạn thất bại mọi lúc, mọi nơi.

Khi cố gắng làm hai việc cùng lúc, bạn không thể hoặc sẽ không làm tốt được cả hai. Nếu nghĩ đa nhiệm là một cách làm việc hiệu quả thì bạn đã nhầm. Thực tế, đây là cách làm giảm hiệu quả công việc. Như Steve Uzzell nói, "đa nhiệm đơn giản là hành động tạo cơ hội phá hỏng nhiều hơn một việc trong cùng một thời điểm."

TƯ DUY CON KHỈ

Khái niệm về việc con người có thể làm nhiều việc một lúc đã được nghiên cứu bởi các nhà tâm lý học từ những năm 1920, nhưng thuật ngữ "đa nhiệm" đã không được đề cập cho đến tận những năm 1960. Nó được sử dụng để mô tả máy tính thay vì con người. Tính đến thời điểm đó, tốc độ 10 MHz nhanh đến mức cần một từ hoàn toàn mới để mô tả khả năng thực hiện đó của máy tính. Khi nhìn lại, họ có thể đã đưa ra một lựa chọn tồi tệ, bởi phần giải thích cho khái niệm "đa nhiệm" vốn đã là một sự dối trá. Đa nhiệm là nhiều nhiệm vụ luân phiên chia sẻ một nguồn lực (CPU), nhưng trong quá trình thực hiện, nó được hiểu thành nhiều nhiệm vụ được thực hiện đồng thời bởi một nguồn lực (hoặc một người). Một biến đổi cụm từ thông minh có thể gây hiểu nhầm, bởi ngay cả các máy tính cũng chỉ có thể xử lý được một đoạn mã tại một thời điểm. Khi làm nhiều việc cùng lúc, chúng ta di chuyển như con thoi, xen kẽ sự chú ý cho từng việc đến khi cả hai nhiệm vụ đều được hoàn thành. Tốc độ mà máy tính giải quyết nhiều nhiệm vụ khác nhau tạo ra ảo tưởng rằng mọi thứ xảy ra cùng lúc, vì vậy việc so sánh máy tính với con người có thể gây nhầm lẫn.

Con người thực sự có thể làm hai hay nhiều việc cùng lúc, như vừa đi vừa nói chuyện, hoặc vừa nhai kẹo cao su vừa đọc bản đồ, nhưng giống như máy tính, chúng ta không thể tập trung vào cả hai việc cùng lúc. Sự tập trung của chúng ta sẽ bị phân tán. Máy tính thì không có vấn đề gì, nhưng nó ảnh hưởng nghiêm trọng đến con người. Hai chiếc máy bay chuẩn bị hạ cánh trên

cùng một đường băng. Một bệnh nhân được kê đơn thuốc sai. Những bi kịch tiềm tàng này đều có chung một điểm là mọi người đang cố ôm đồm quá nhiều việc cùng lúc và quên làm điều họ nên làm.

Thật kỳ lạ, nhưng bằng cách nào đó theo thời gian, một người đa nhiệm đã trở thành hình ảnh về một người có lối sống hiện đại. Chúng ta nghĩ rằng chúng ta có thể, vì vậy chúng ta cho rằng chúng ta nên làm vậy. Học sinh vừa học vừa nhắn tin, nghe nhạc hoặc xem tivi. Người lớn vừa lái xe vừa nói chuyện điện thoại, ăn uống, trang điểm. Những điều đó diễn ra không phải bởi chúng ta có quá ít thời gian để làm mọi việc cần làm, mà bởi chúng ta cảm thấy cần phải làm quá nhiều việc trong khoảng thời gian chúng ta có. Vì vậy, chúng ta tăng gấp đôi và gấp ba lượng việc làm với hy vọng làm được mọi thứ.

Các văn phòng hiện đại đầy rẫy những nhu cầu đa nhiệm gây sao nhãng. Trong khi bạn đang cố gắng hoàn thành nốt một dự án, một người nào đó ở ô bên cạnh ho và hỏi xem bạn có thuốc đau họng không. Hệ thống máy điện thoại văn phòng liên tục đổ chuông mà không ai sẵn sàng nghe máy. Màn hình máy tính của bạn liên tục thông báo có thư mới trong khi những cập nhật từ mạng xã hội thu hút hết sự chú ý của bạn đồng thời điện thoại di động lúc đó cũng rung báo tin nhắn mới. Một chồng thư chưa mở, hàng tá việc chưa giải quyết. Mất tập trung, sự quấy rầy, gián đoạn. Trên hết là sự mệt mỏi. Các nhà nghiên cứu đã ước tính rằng người lao động bị gián đoạn 11 phút một lần và dành 1/3 thời gian trong ngày để quay trở lại công việc sau những phiền nhiễu. Tuy nhiên, với thực tế đó chúng ta vẫn cho rằng mình có thể khắc phục được tình hình và làm những gì đã đề ra trong thời hạn cho phép.

Nhưng chúng ta đang tự lừa dối bản thân. Đa nhiệm là một trò lừa đảo. Nhà thơ Billy Collins tóm tắt rằng: "Chúng tôi gọi đó là đa nhiệm, điều đó khiến nó nghe có vẻ giống khả năng làm được rất nhiều việc cùng lúc... Một tín đồ Phật giáo gọi đây là tư duy con khỉ". Chúng ta nghĩ rằng chúng ta làm

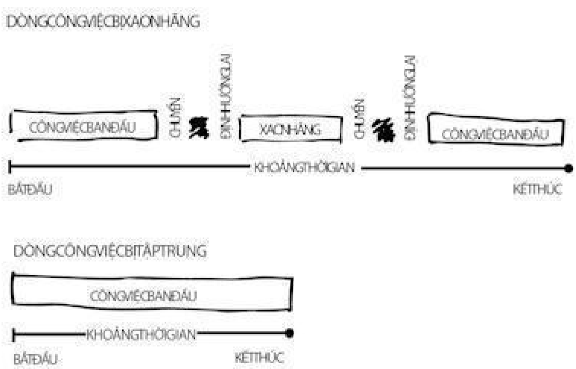
chủ được khả năng đa nhiệm, nhưng thực tế chúng ta chỉ tự dẫn mình đến những quả chuối.

TUNG HỨNG LÀ MỘT ẢO TƯỞNG

Chúng ta thường "đa nhiệm" một cách tự nhiên. Trung bình khoảng 4.000 suy nghĩ lướt qua đầu mỗi ngày, nên dễ thấy tại sao chúng ta lại cố gắng làm nhiều việc cùng lúc. Nếu suy nghĩ thay đổi với tần suất 14 giây một lần kéo theo thay đổi về phương hướng, thì rõ ràng chúng ta liên tục bị cám dỗ bởi việc cố gắng làm càng làm nhiều việc một lúc càng tốt. Khi làm một việc nào đó, chúng ta sẽ mất tập trung vào việc khác. Hơn nữa, lịch sử cho thấy sự tồn tại liên tục của chúng ta có thể đòi hỏi con người phải tiến hóa hơn để có thể bao quát nhiều nhiệm vụ cùng lúc. Tổ tiên của chúng ta không thể tồn tại lâu khi không ăn thịt thú rừng, hái lượm hoa quả, thuộc da, hoặc không đốt lửa sau một ngày đi săn. Nỗ lực sắp xếp nhiều hơn một việc tại một thời điểm không chỉ là cốt lõi của cách chúng ta đang làm, mà rất có thể là điều cần thiết cho sự sống còn sau này.

Nhưng khả năng tung hứng không phải là khả năng đa nhiệm.

Tung hứng là một ảo tưởng. Đối với một người quan sát ngẫu nhiên, một nghệ sỹ xiếc đang tung hứng ba quả bóng cùng lúc. Trong thực tế, các quả bóng đang được ném lên và hứng tự do với sự luân chuyển rất nhanh. Bắt, ném, bắt, ném, bắt, ném. Mỗi quả bóng, một thời điểm. Đó là những gì các nhà nghiên cứu gọi là khả năng "luân chuyển công việc."



Hình 6: Đa nhiệm không giúp tiết kiệm thời gian mà ngược lại còn gây lãng phí thời gian

Khi bạn chuyển từ việc này sang việc khác, tự nguyện hay không, có hai điều sẽ xảy ra. Điều đầu tiên diễn ra gần như tức thì: Bạn quyết định chuyển đổi. Điều thứ hai khó dự đoán hơn: Bạn phải kích hoạt các “quy tắc” đối với bất cứ điều gì bạn chuẩn bị làm (xem Hình 6). Chuyển đổi giữa hai nhiệm vụ đơn giản – như xem tivi và gấp quần áo – diễn ra khá khẩn trương và dễ dàng. Tuy nhiên, nếu bạn đang làm việc trên một bảng tính và lúc đó, một đồng nghiệp ghé qua văn phòng của bạn để thảo luận về một vấn đề kinh doanh, sự phức tạp tương ứng liên quan đến các công việc khiến bạn gặp khó khăn trong việc chuyển đổi qua lại. Bạn luôn mất một chút thời gian để bắt đầu một nhiệm vụ mới và khởi động lại việc bạn vừa bỏ qua, không có gì đảm bảo rằng bạn sẽ quay trở lại chính xác phần công việc còn dang dở. Bạn phải trả giá cho việc này. “Chi phí dưới dạng thời gian phụ trội do chuyển đổi công việc phụ thuộc vào mức độ phức tạp hay đơn giản của công việc,” theo báo cáo nghiên cứu của Tiến sĩ David Meyer. “Nó có thể tăng từ 25% thời gian hoặc ít hơn đối với những việc đơn giản đến hơn 100% đối với các việc phức tạp.” Chuyển đổi công việc kéo theo một vài chi phí mà hiếm có người nhận ra mình đang phải trả.

CÁC KÊNH TRONG NÃO BỘ

Như vậy, chuyện gì xảy ra khi chúng ta thực sự làm hai việc cùng lúc? Điều đó thật đơn giản. Chúng tôi đã tách riêng chúng. Não của chúng ta có nhiều kênh, và kết quả là chúng ta có thể xử lý các loại dữ liệu khác nhau trong các phần khác nhau của não bộ. Đây là lý do bạn có thể vừa nói chuyện vừa đi bộ. Không có sự giao thoa giữa các kênh. Nhưng có một cái bẫy: Bạn không thực sự tập trung vào cả hai hoạt động. Một hoạt động chính và một hoạt động phụ. Nếu bạn muốn nói chuyện với một hành khách ngồi ở hàng ghế DC-10, bạn sẽ phải dừng bước. Tương tự, nếu muốn đi qua cây cầu dây bắc qua một hẻm núi, bạn phải im lặng. Bạn có thể làm hai việc cùng lúc, nhưng bạn không thể tập trung hiệu quả vào cả hai.

Nhiều người nghĩ rằng bởi cơ thể họ hoạt động mà không ý thức được

những điều đang xảy ra xung quanh, nên họ đang làm cùng lúc nhiều việc. Điều này cũng đúng, nhưng đó không phải là bản chất vấn đề. Rất nhiều hành động vật lý của chúng ta, như hô hấp, đang được điều khiển từ một phần khác của não bộ thay vì vùng điều khiển sự tập trung. Kết quả là, không có sự xung đột giữa các kênh. Chúng ta đã đúng khi nói một điều gì đó là "trung tâm của sự chú ý" hoặc "quan tâm hàng đầu", bởi đó là vị trí sự tập trung diễn ra − thùy não trước. Khi tập trung, bạn thực sự có thể chú ý đến hai điều, nhưng đó là những gì được gọi là "sự chú ý phân tán". Và không có sai sót nào cả. Làm cả hai việc, bạn sẽ bị phân tán sự chú ý. Làm thêm việc thứ ba, bạn sẽ mất hẳn sự tập trung vào một trong số những việc đó.

Vấn đề của việc cố gắng tập trung vào hai việc cùng lúc xuất hiện khi một việc đòi hỏi sự chú ý nhiều hơn việc còn lại hoặc nếu nó cắt ngang khu vực não bộ đang được sử dụng vào một việc khác. Khi vợ/chồng bạn mô tả cách sắp xếp lại đồ nội thất trong phòng khách, nhờ vỏ não thị giác, bạn tưởng tượng được hình ảnh đồ đạc trong tâm trí. Nếu đang lái xe lúc đó, thì sự can thiệp này đồng nghĩa với việc bạn đang nhìn thấy chiếc ghế sofa mới và kết quả là bạn không nhìn thấy chiếc ôtô đang đi chậm lại trước mặt. Đơn giản là bạn không thể tập trung hiệu quả vào cả hai điều cùng lúc.

Mỗi khi chúng ta cố gắng làm hai hay nhiều việc cùng lúc, chỉ đơn giản là phân chia sự tập trung và giảm thiểu kết quả của mọi việc trong quá trình thực hiện. Dưới đây là danh sách ngắn về việc đa nhiệm đã gián đoạn chúng ta như thế nào:

1. Não chỉ có khả năng làm nhiều việc cùng lúc trong một khoảng thời gian nhất định. Hãy cứ phân chia sự tập trung tùy ý, nhưng bạn sẽ phải trả giá về thời gian và hiệu quả.

2. Bạn càng dành nhiều thời gian chuyển sang việc khác, bạn càng khó trở lại việc ban đầu. Những điểm chưa thỏa đáng tồn đọng do đó.

3. Bị kẹp giữa hai việc, bạn sẽ mất thời gian để thay đổi sự tập trung vào

việc mới. Thời gian lãng phí được cộng dồn ngày càng tăng. Các nhà nghiên cứu ước tính trung bình, chúng ta mất 28% thời gian mỗi ngày thiếu hiệu quả do đa nhiệm mang lại.

4. Người "mắc bệnh" đa nhiệm sở hữu tư duy lệch lạc về thời gian cần đầu tư cho công việc. Hầu hết họ đều tin rằng công việc cần nhiều thời gian để hoàn thành hơn dự kiến.

5. Những người đa nhiệm thường phạm sai lầm nhiều hơn người không đa nhiệm. Họ thường đưa ra những quyết định tồi hơn bởi họ thích thông tin mới hơn cũ, ngay cả khi thông tin cũ có giá trị hơn.

6. Người đa nhiệm được tận hưởng cuộc sống ít hơn, căng thẳng sẽ dập tắt niềm vui sống của họ.

Với nghiên cứu khá rõ ràng, có vẻ như thật mất trí khi biết những tác hại mà đa nhiệm gây ra nhưng chúng ta vẫn cố gắng đa nhiệm bằng mọi giá. Những nhân viên văn phòng sử dụng máy tính hàng ngày thường thay đổi cửa sổ hoặc kiểm tra e-mail hay các chương trình khác gần 37 lần một giờ. Làm việc trong môi trường gây sao nhãng khiến họ càng sao nhãng hơn. Người đa nhiệm về phương tiện truyền thông cảm thấy bị kích thích chuyển đổi việc – bùng phát dopamine[1]– có thể gây nghiện. Nếu thiếu nó, họ sẽ cảm thấy chán nản. Dù vì bất cứ lý do gì, kết quả vẫn rõ ràng: Đa nhiệm kìm hãm và hạn chế khả năng tập trung của chúng ta.

DẪN ĐẾN SỰ MẤT TẬP TRUNG

Năm 2009, phóng viên tờ New York Times Matt Richtel đã giành được giải thưởng Pulitzer về lĩnh vực Báo cáo Quốc gia với một loạt bài báo ("Dẫn đến sự mất tập trung") về sự nguy hiểm khi vừa lái xe vừa nhắn tin hoặc sử dụng điện thoại di động. Ông thấy rằng bị phân tâm khi lái xe chiếm 16% nguyên nhân dẫn đến các trường hợp tử vong do tai nạn giao thông tương đương với gần nửa triệu người bị thương hàng năm. Thậm chí một cuộc chuyện phiếm qua điện thoại khi lái xe cũng chiếm 40% sự tập trung

của bạn và, ngạc nhiên thay, nó có ảnh hưởng tiêu cực ngang mức bị say rượu. Bằng chứng thuyết phục đến mức nhiều tiểu bang và thành phố đã cấm sử dụng điện thoại di động khi lái xe. Việc làm này rất có ý nghĩa. Chỉ cần một tin nhắn cũng có thể biến chiếc SUV gia đình trở thành đống đổ nát.

Chúng ta biết rằng đa nhiệm thậm chí có thể gây họa trong những tình huống nguy kịch. Trong thực tế, chúng tôi hoàn toàn mong đợi các phi công và bác sĩ phẫu thuật chỉ tập trung vào công việc của họ nếu không sẽ gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến công việc. Chúng ta không tranh luận và không chấp nhận bất cứ điều gì ngoài sự tập trung hoàn toàn từ những chuyên gia này. Tuy nhiên, chúng ta thuộc đa số những người sống theo những chuẩn mực khác. Chúng ta không đánh giá cao công việc của mình hay coi trọng nó một cách nghiêm túc? Tại sao chúng ta lại làm nhiều việc cùng lúc khi đang thực hiện việc quan trọng nhất? Chỉ bởi công việc hàng ngày của chúng ta không liên quan đến phẫu thuật tim nhân tạo nên không cần tập trung vào bất kỳ điều gì không quan trọng đối với thành công của chúng ta hoặc thành công của người khác. Công việc của bạn cũng xứng đáng được tôn trọng không kém. Tại thời điểm hiện tại, điều này có vẻ không như vậy, nhưng liên kết mọi thứ chúng ta làm đồng nghĩa với việc mỗi chúng ta không chỉ có một công việc để làm, mà còn là một công việc xứng đáng được đầu tư tâm sức. Hãy suy nghĩ theo cách này. Nếu trung bình chúng ta mất gần 1/3 ngày làm việc cho sự mất tập trung, vậy trong suốt sự nghiệp, chúng ta sẽ mất bao nhiêu thời gian? Những ngành nghề khác là bao nhiêu? Các doanh nghiệp thì thế nào? Khi xem xét vấn đề này, bạn chỉ có thể khám phá ra rằng nếu không tìm ra cách giải quyết vấn đề này, thực tế bạn có thể thất bại trong sự nghiệp hoặc có thể phá sản công ty. Hay tệ hơn, kéo theo những người khác cùng thất bại.

Ngoài công việc, sự phân tâm còn ảnh hưởng đến đời sống cá nhân của chúng ta? Tác giả Dave Crenshaw đã đúng khi viết, “Những người chúng ta cùng sống và làm việc hàng ngày xứng đáng nhận được sự quan tâm đầy đủ từ chúng ta. Khi chúng ta quan tâm đến mọi người với sự ngắt quãng, gián

đoạn, cái giá chúng ta phải trả không chỉ là thời gian. Chúng ta sẽ phá hỏng các mối quan hệ”. Mỗi lần bắt gặp một cặp đôi đi ăn cùng nhau, một người đang cố nói chuyện nghiêm túc trong khi người kia lén gửi tin nhắn, tôi thường nhớ đến sự thật đơn giản về lời khẳng định của tác giả này.

Ý TƯỞNG LỚN

1. Mất tập trung là điều đương nhiên. *Đừng cảm thấy tồi tệ khi bạn bị phân tâm. Ai cũng bị sao nhãng.*

2. Đa nhiệm gây ra rất nhiều thiệt hại. *Dù tại nhà hay tại nơi làm việc, mất tập trung dẫn đến những lựa chọn thiếu sáng suốt, những sai lầm và căng thẳng không đáng có.*

3. Mất tập trung làm suy giảm các kết quả. *Khi cố gắng làm quá nhiều việc cùng lúc, bạn có thể không làm tốt được việc nào. Hãy tìm ra điều quan trọng nhất vào thời điểm đó và dành cho nó sự quan tâm trọn vẹn.*

Để buộc nguyên tắc “điều quan trọng nhất” mang lại hiệu quả, bạn không thể dối mình rằng cố gắng làm hai việc cùng lúc là một ý tưởng tuyệt vời. Mặc dù đôi khi chúng ta hoàn toàn có thể đa nhiệm, nhưng không bao giờ chúng ta có thể làm điều đó một cách hiệu quả.

6. MỘT LỐI SỐNG CÓ KỶ LUẬT

Người ta thường cho rằng người thành công là "người có kỷ luật" sở hữu một "lối sống có kỷ luật".

Đó là một lời dối trá.

Sự thật là chúng ta không cần bất cứ kỷ luật nào ngoài những gì chúng ta vốn có. Chúng ta chỉ cần điều khiển và quản lý nó tốt hơn.

Trái với niềm tin của đa số người, thành công không phải là một cuộc chạy đua của hành động có kỷ luật. Thành tích không buộc bạn phải là người luôn có kỷ luật với mọi hành động đều phải được trau chuốt, với sự kiểm soát là giải pháp cho mọi tình huống. Thành công thực sự là một cuộc chạy đua nước rút – được thúc đẩy bởi kỷ luật đủ để trở thành một thói quen giúp bạn làm chủ chính mình và hoàn cảnh.

Khi biết cần phải hoàn thành một việc gì đó nhưng chưa thực hiện được, chúng ta thường lấp liếm rằng, "tôi chỉ cần có kỷ luật hơn nữa". Trên thực tế, chúng ta cần thói quen làm việc đó. Và chúng ta cần vừa đủ kỷ luật để tạo dựng thói quen.

Trong bất kỳ cuộc thảo luận nào về thành công, từ "kỷ luật" và "thói quen", thường đan xen nhau. Dù có nghĩa hoàn toàn khác biệt, nhưng chúng gắn bó mật thiết để tạo nền tảng cho thành công – thường xuyên làm một việc gì đó đến khi nó mang lại lợi ích cho bạn. Khi có kỷ luật, bạn đã tự luyện bản thân hành động theo một cách cụ thể. Hãy rèn luyện bản thân trong một thời gian đủ để kỷ luật trở thành thói quen. Vì vậy, khi thấy những người có vẻ "có kỷ luật", bạn đang gặp những người đã tạo dựng được các thói quen trong cuộc sống. Điều này khiến họ có vẻ "có kỷ luật" hơn nhưng thực tế không phải vậy. Không ai là người "có kỷ luật".

Vậy chúng ta muốn trở thành người như thế nào? Suy nghĩ về việc phải tôi luyện mọi hành vi trở thành thói quen vừa có vẻ bất khả thi vừa vô cùng

nhàm chán. Hầu hết mọi người đều sẽ đi đến kết luận này, nhưng, do chẳng còn lựa chọn nào khác, họ phải nỗ lực gấp đôi để thực hiện điều tưởng chừng bất khả thi đó hoặc lẳng lặng từ bỏ. Thất vọng xuất hiện và cuối cùng họ có thể sẽ phải từ bỏ quyền lợi.

Bạn không cần phải trở thành một người có kỷ luật để thành công. Trong thực tế, bạn có thể thành công với rất ít kỷ luật so với tưởng tượng, vì một lý do đơn giản: Thành công là làm việc đúng đắn, thay vì làm đúng mọi việc.

Bí quyết để thành công là lựa chọn đúng thói quen và có đủ kỷ luật để tạo dựng thói quen đó. Đó là tất cả những kỷ luật bạn cần. Khi thói quen này trở thành một phần trong cuộc sống của bạn, bạn sẽ bắt đầu trông giống một người có kỷ luật, nhưng kỳ thực không phải vậy. Bạn sẽ là một người sử dụng kỷ luật có chọn lọc để tạo dựng thói quen mạnh mẽ.

KỶ LUẬT CÓ CHỌN LỌC RẤT HIỆU QUẢ

Michael Phelps, một vận động viên Olympic về bơi lội, là một ví dụ về kỷ luật được lựa chọn. Khi còn là một đứa trẻ, anh được chẩn đoán mắc chứng ADHD (rối loạn tăng động giảm chú ý), cô giáo mầm non nơi anh theo học đã nói với mẹ của anh rằng: “Michael không thể ngồi yên. Michael không thể yên lặng... Cậu bé không có năng khiếu tự nhiên. Con trai chị sẽ không bao giờ tập trung được vào bất cứ điều gì”. Bob Bowman, huấn luyện viên của Phelps từ năm cậu 11 tuổi nói rằng Michael đã dành rất nhiều thời gian ở bể bơi bên cạnh các nhân viên cứu hộ và có hành vi gây rối. Hành vi sai trái này cũng có thể xuất hiện bất cứ lúc nào trong cuộc đời anh.

Tuy nhiên, anh đã thiết lập hàng chục kỷ lục thế giới. Năm 2004, anh giành được 6 huy chương vàng và 2 huy chương đồng tại Thế vận hội Athens và sau đó, năm 2008, một kỷ lục 8 huy chương vàng tại Bắc Kinh, đã giúp anh vượt qua huyền thoại Mark Spitz. 18 huy chương vàng của anh đã thiết lập một kỷ lục mới đối với các vận động viên Olympic trong bất kỳ môn thể thao nào. Trước khi giải nghệ, chiến thắng của anh tại Thế vận hội năm 2012 diễn ra tại London đã đưa tổng số huy chương của anh lên con số

22 và mang về cho anh danh hiệu vận động viên Olympic thành công nhất trong lịch sự thể thao. Nói về Phelps, một phóng viên chia sẻ: "Nếu là một quốc gia, anh ấy đã được xếp hạng thứ 12 trong ba Thế vận hội gần đây nhất". Ngày nay, mẹ anh khẳng định, "khả năng tập trung của Michael khiến tôi vô cùng ngạc nhiên". Bowman gọi đó là "cá tính mạnh mẽ nhất của anh ấy". Điều này đã xảy ra như thế nào? Làm sao một cậu bé "không bao giờ có thể tập trung vào bất cứ điều gì" lại đạt được những thành tựu đáng ngưỡng mộ đến vậy?

Phelps trở thành một người có kỷ luật chọn lọc.

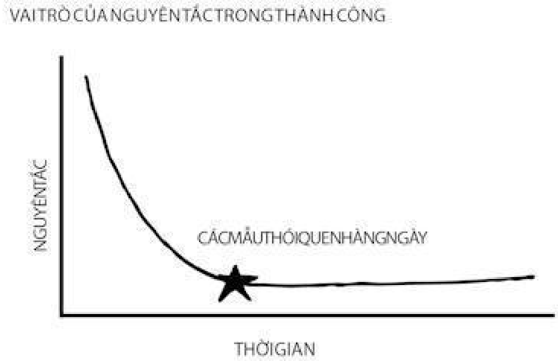
Từ năm 14 tuổi đến Thế vận hội Bắc Kinh, Phelps đều luyện tập 7 ngày/tuần, 365 ngày/năm. Anh nghĩ bằng cách tập luyện vào các ngày Chủ nhật, anh có lợi thế cạnh tranh 52 ngày luyện tập. Anh đã dành 6 giờ ở dưới nước mỗi ngày. "Phân bổ nguồn năng lượng là một trong những điểm mạnh của cậu ấy", Bowman nói. Không phải nói quá khi cho rằng Phelps đã tập trung mọi năng lượng của mình vào một kỷ luật mà sau đó nó đã phát triển thành một thói quen – bơi hàng ngày.

Thành quả có được từ việc phát triển thói quen đúng đắn khá rõ ràng. Nó giúp bạn có được thành công mà bạn đang tìm kiếm. Tuy nhiên, những gì bị bỏ qua đôi khi lại là một vận may tuyệt vời: Nó khiến cuộc sống của bạn trở nên đơn giản hơn. Cuộc sống của bạn rõ ràng và ít phức tạp hơn bởi bạn biết mình phải tập trung làm tốt những gì. Vấn đề là việc hướng tính kỷ luật vào thói quen đúng đắn sẽ buộc bạn phải bỏ qua các lĩnh vực khác, bạn sẽ được giải phóng khỏi việc kiểm soát mọi thứ.

66 NGÀY TÌM ĐƯỢC ĐIỂM MẠNH NHẤT

Kỷ luật và thói quen. Thành thật mà nói, hầu hết mọi người đều không bao giờ muốn nói về chuyện này. Hình ảnh những từ ngữ này luôn gợn lên trong đầu chúng ta hơi hướng của sự hà khắc và khó chịu. Chỉ cần đọc chúng đã tạo cho chúng ta cảm giác mệt mỏi. Nhưng thật may, để có được kỷ luật đúng đắn phải đi một chặng đường dài, và các thói quen chỉ khó khăn vào

giai đoạn đầu. Sự thật là dần dần, thói quen của bạn ngày càng dễ duy trì hơn. Các thói quen đòi hỏi ít năng lượng và công sức để duy trì hơn lúc bắt đầu (xem Hình 7). Hãy theo đuổi kỷ luật đủ lâu để biến nó thành một thói quen, và hành trình của bạn sẽ trở nên khác biệt. Hãy biến một thói quen trở thành một phần cuộc sống của bạn, bạn sẽ thấy cuộc sống đơn giản hơn nhiều. Thói quen khiến những thứ khó khăn trở nên dễ dàng hơn.



Hình 7: Khi hành vi mới trở thành thói quen, nó được duy trì bằng ít kỷ luật hơn

Vậy bạn phải duy trì kỷ luật trong bao lâu? Các nhà nghiên cứu tại Đại học London đã đưa ra câu trả lời. Năm 2009, họ đặt ra câu hỏi: Để có được một thói quen mới mất bao lâu? Họ tìm kiếm thời điểm một hành vi mới tự động ăn sâu vào mỗi người. Điểm "tính tự động" đã xuất hiện khi những người tham gia chiếm 95% đường cong năng lượng và nỗ lực cần thiết để duy trì nó ở mức thấp nhất có thể. Họ đã yêu cầu các sinh viên duy trì chế độ ăn kiêng, tập thể dục trong một khoảng thời gian và theo dõi tiến bộ. Kết quả cho thấy phải mất trung bình 66 ngày để có được một thói quen mới. Số ngày nói chung khoảng từ 18 đến 254 ngày, nhưng 66 ngày đại diện cho điểm mạnh nhất – với những hành vi dễ dàng hơn mất ít ngày hơn so với mức trung bình và những hành vi khó mất nhiều thời gian hơn. Các chu kỳ tự lực có xu hướng cho thấy phải mất 21 ngày để thực hiện một sự thay đổi, nhưng khoa học hiện đại không ủng hộ nhận định đó. Chúng ta cần thời gian để tạo dựng những thói quen đúng đắn, vì vậy đừng từ bỏ quá sớm. Quyết định lựa chọn đúng đắn, sau đó đầu tư thời gian cần thiết và áp dụng mọi kỷ luật bạn có để tập trung phát triển nó.

Megan Oaten và Ken Cheng, các nhà nghiên cứu người Australia, thậm chí còn tìm thấy một số bằng chứng về hiệu ứng halo xung quanh việc tạo ra thói quen. Trong các nghiên cứu của họ, những sinh viên đã thành công khi tạo dựng được một thói quen tích cực thường ít căng thẳng, chi tiêu ít bốc đồng, có thói quen ăn uống tốt hơn, hạn chế sử dụng bia rượu, thuốc lá và cà phê; ít xem tivi hơn, và thậm chí để ít đĩa bẩn hơn. Duy trì kỷ luật đủ lâu về một thói quen không chỉ khiến những việc đó mà cả những việc khác cũng trở nên dễ dàng hơn. Đó là lý do những người có thói quen đúng đắn thường làm tốt hơn những người khác. Họ đang thường xuyên làm điều quan trọng nhất và vì thế mọi thứ khác cũng trở nên dễ dàng hơn.

Ý TƯỞNG LỚN

1. Đừng trở thành người có kỷ luật. *Hãy là một người của những thói quen lành mạnh và sử dụng kỷ luật chọn lọc để phát triển những thói quen đó.*

2. Tạo dựng từng thói quen một. *Thành công là một chuỗi liên tục thay vì diễn ra đồng thời. Không ai thực sự có kỷ luật để có được nhiều thói quen mới tích cực tại một thời điểm. Những người thành công lớn biết sử dụng kỷ luật chọn lọc để phát triển một vài thói quen nổi bật, lần lượt từng thói quen theo thời gian.*

3. Đầu tư đủ thời gian cho mỗi thói quen. *Gắn bó mật thiết với kỷ luật đủ lâu để biến nó trở thành thói quen. Trung bình cần 66 ngày để hình thành một thói quen. Một khi thói quen được thiết lập vững chắc, bạn có thể tạo dựng thành quả dựa trên thói quen đó hoặc, nếu phù hợp, hình thành nên thói quen mới.*

Nếu bạn là tổng hòa của những hành động bạn lặp đi lặp lại nhiều lần, thì thành quả không phải hành động bạn làm mà là thói quen bạn rèn luyện trong cuộc sống. Bạn không cần phải tìm kiếm thành công. Hãy khai thác sức mạnh của kỷ luật chọn lọc để tạo dựng các thói quen đúng đắn, và những kết quả đáng kinh ngạc sẽ tìm đến bạn.

7. “CẦN LÀ CÓ, MUỐN LÀ ĐƯỢC” Ý CHÍ

Tại sao bạn từng phải chật vật làm một điều gì đó? Tại sao bạn từng lâm vào một hoàn cảnh hết sức bất lợi, cố lê bước giữa một bên là vách đá, một bên là vực sâu, hoặc cố làm việc gì đó khi tay bị khóa trái sau lưng? Hầu hết mọi người đều vô tình làm điều đó mỗi ngày. Khi trói thành công của mình bằng sức mạnh ý chí của bản thân mà không biết điều gì thực sự có nghĩa, chúng ta đã đặt mình vào thế lưỡng nan. Nhưng chúng ta hoàn toàn có thể đảo ngược tình thế.

Thường được trích dẫn như một tuyên bố về quyết tâm tuyệt đối, câu tục ngữ cổ của Anh “Ở đâu có ý chí, ở đó có con đường” đã nhiều lần bị nhầm lẫn về sức mạnh ý chí. Nó được phát từ miệng, trôi tuột qua đầu chúng ta nhanh chóng đến mức hiếm ai dừng lại để hiểu hết ý nghĩa của nó. Được coi là nguồn lực duy nhất về sức mạnh cá nhân ở mọi nơi, người ta nhầm tưởng nó là “đơn thuốc” thành công duy nhất. Nhưng để có được cách thức hữu hiệu nhất, cần đến nhiều điều hơn thế. Coi sức mạnh ý chí chỉ là một lời kêu gọi nghị lực, bạn sẽ bỏ lỡ yếu tố không kém phần quan trọng khác: Đó là thời cơ – một nhân tố rất quan trọng.

Trong phần lớn cuộc đời mình, tôi không quan tâm nhiều đến sức mạnh ý chí. Một khi tôi đã làm, việc làm đó sẽ thu hút tôi. Khả năng kiểm soát bản thân để xác định hành động là một ý tưởng khá mạnh mẽ. Dựa vào việc rèn luyện và đó được gọi là kỷ luật. Nhưng hãy làm điều đó, đơn giản bởi bạn có khả năng, đó là năng lượng nguồn nguyên sơ của bạn. Sức mạnh của ý chí.

Điều này có vẻ quá đơn giản: Chỉ cần có ý chí, thành công sẽ xuất hiện. Tôi đang đi trên hành trình của mình. Đáng buồn thay, hành trang của tôi không nhiều, vì đó là một chuyến đi ngắn ngày. Khi tôi tìm cách áp đặt ý chí của mình vào những mục tiêu không có khả năng tự vệ, tôi nhanh chóng phát hiện ra một điều gây nản lòng: Không phải lúc nào tôi cũng có ý chí. Sức

mạnh ý chí của tôi đến rồi đi như thể nó có một cuộc sống riêng. Tạo dựng thành công xung quanh thế mạnh, ý chí theo nhu cầu của cá nhân được chứng minh là không mang lại hiệu quả. Suy nghĩ ban đầu của tôi là, "Tôi làm sao vậy?" Tôi là một kẻ thua cuộc? Tôi mất hết can đảm. Không có sức mạnh nghị lực. Không có dũng khí. Do đó, tôi dồn tâm sức, quyết tâm, nỗ lực gấp đôi, và đi đến một kết luận khiêm nhường: Sức mạnh ý chí không phải "cần là có, muốn là được". Mạnh mẽ như động lực, ý chí không chỉ ngồi đợi tôi hô hào, không phải lúc nào cũng ở tư thế sẵn sàng, túc trực để thực hiện bất cứ điều gì tôi muốn. Thật quá đỗi ngạc nhiên, bởi tôi luôn cho rằng nó lúc nào cũng ở đó. Tôi có thể tiếp cận nó bất cứ khi nào, có được bao nhiêu tùy ý. Tôi đã nhầm.

"Cần là có, muốn là được" ý chí là một lời dối trá.

Hầu hết mọi người cho rằng ý chí rất quan trọng, nhưng nhiều người không hoàn toàn đánh giá cao tầm quan trọng của nó với thành công. Một dự án nghiên cứu rủi ro lớn sẽ cho thấy tầm quan trọng thực sự của nó.

TRA TẤN TRẺ NHỎ

Cuối những năm 1960, đầu những năm 1970, nhà nghiên cứu Walter Mischel đã bắt đầu "tra tấn" có phương pháp các bé 4 tuổi tại trường mầm non Bing thuộc Đại học Stanford. Hơn 500 trẻ em được tình nguyện đưa vào tham gia chương trình độc ác này bởi chính cha mẹ chúng, nhiều người trong số họ, giống như hàng triệu người khác, đã cười không thương tiếc trước các video quay những đứa trẻ loay hoay, đau khổ. Thí nghiệm độc ác này được gọi là "Thí nghiệm kẹo dẻo". Đó là một cách thú vị để quan sát sức mạnh ý chí.

Bọn trẻ được đưa cho một trong ba phần thưởng – một chiếc bánh quay xoắn, một chiếc bánh quy dẹt, hoặc một chiếc kẹo dẻo dở tệ. Bọn trẻ được biết các nhà nghiên cứu sẽ phải ra ngoài, và nếu có thể đợi 15 phút đến khi các nhà nghiên cứu quay lại, chúng sẽ được thưởng một chiếc bánh quy dẹt. Một món trước bây giờ hoặc hai món sau đó. (Mischel biết họ thiết kế các

bài kiểm tra hiệu quả khi một vài đứa trẻ muốn từ bỏ ngay khi họ giải thích luật chơi.)

Bị bỏ lại một mình với chiếc kẹo dẻo không được phép ăn, bọn trẻ sử dụng mọi loại chiến lược trì hoãn, từ nhắm mắt, kéo tóc, quay đi, để lơ lửng trước mặt, ngửi và thậm chí vuốt ve món quà. Chúng “kiên trì” được trung bình chưa đầy 3 phút. Và chỉ có 3 trong số 10 đứa trẻ chờ được đến khi các nhà nghiên cứu trở lại. Hầu hết bọn trẻ rõ ràng đều vật lộn trì hoãn “thưởng thức” phần thưởng. Chúng thiếu ý chí.

Ban đầu, không ai cho rằng bất cứ điều gì về thành công hay thất bại trong bài thử nghiệm kẹo dẻo có thể nói về tương lai của một đứa trẻ. Tầm nhìn sâu sắc đó xuất hiện một cách hữu cơ. Những đứa trẻ kiên nhẫn đợi đến khi nhận được món quà thứ hai thường thành công hơn rất nhiều.

Từ năm 1981, Mischel bắt đầu theo dõi một cách có hệ thống các đối tượng ban đầu. Ông thu thập bảng điểm, lưu trữ hồ sơ và gửi bảng câu hỏi để đo tiến độ trong học tập và hành vi xã hội tương ứng của chúng. Linh cảm của ông đã đúng, sức mạnh ý chí hoặc khả năng trì hoãn ham muốn là một chỉ số góp phần rất lớn để tạo dựng thành công trong tương lai. Trong hơn 30 năm sau đó, Mischel và các đồng nghiệp đã công bố nhiều bài viết về cách “những người trì hoãn giỏi” duy trì tình trạng này tốt hơn bằng cách nào. Thành công của cuộc thử nghiệm dự đoán thành tích học tập nói chung cao hơn, coi trọng giá trị bản thân, và quản lý căng thẳng tốt hơn. Mặt khác, “những người trì hoãn kém” có khả năng béo phì cao hơn 30% và có khả năng nghiện ma túy cao hơn. Khi mẹ của bạn nói với bạn rằng “mọi điều tốt đẹp chỉ đến với những ai biết chờ đợi”, bà hẳn đã không hề nói đùa.

Ý chí quan trọng đến mức nên liệt kê nó vào một trong những ưu tiên hàng đầu. Thật không may, do không phải lúc nào cũng có sẵn, nên để tận dụng nó tốt nhất bạn buộc phải quản lý nó. Sức mạnh ý chí là một vấn đề về thời gian. Khi có ý chí, bạn sẽ tìm được hướng đi. Mặc dù nghị lực là yếu tố thiết yếu của sức mạnh ý chí, nhưng chìa khóa để khai thác nó lại là thời

điểm bạn sử dụng nó.

NĂNG LƯỢNG TÁI TẠO

Hãy coi ý chí giống như cục pin điện thoại di động của bạn. Bạn bắt đầu mỗi sáng với "pin được sạc đầy". Bạn sử dụng nó cả ngày. Vì vậy, vạch pin rút ngắn lại, công việc dần được giải quyết, và khi vạch pin báo đỏ, bạn có thể hoàn tất công việc trong ngày. Ý chí có một tuổi thọ hạn chế nhưng có thể được nạp đầy trong khoảng thời gian nhất định và có thể tái tạo. Do nguồn cung hạn chế nên mỗi hành động của ý chí sẽ tạo nên một tình huống thắng thua, trong đó việc sử dụng sức mạnh ý chí để chiến thắng sẽ khiến bạn bị thua trong tương lai vì càng về sau, sức mạnh của ý chí của bạn sẽ càng giảm.

Mọi người đều chấp nhận rằng các nguồn lực hạn chế phải được quản lý, nhưng chúng ta lại không nhận ra rằng sức mạnh ý chí là một trong số đó. Chúng ta hành động như thể nguồn lực sức mạnh ý chí là vô tận. Kết quả là, chúng ta không coi đó là một nguồn tài nguyên cá nhân cần được quản lý, như thức ăn hay giấc ngủ. Điều này nhiều lần đặt chúng ta vào hoàn cảnh khó khăn, khi cần đến ý chí nhất, nó lại không xuất hiện.

Nghiên cứu của giáo sư Đại học Stanford Baba Shiv cho thấy ý chí của chúng ta chỉ có thể xuất hiện thoáng qua như thế nào. Ông chia 165 sinh viên thành hai nhóm và yêu cầu họ ghi nhớ số có hai hoặc bảy chữ số thập phân. Cả hai nhiệm vụ đều nằm trong khả năng nhận thức của một người bình thường, và họ có thể dùng tối đa thời gian cần thiết. Khi đã sẵn sàng, các sinh viên sẽ sang phòng khác để nhớ lại các con số. Họ ăn nhẹ trước khi tham gia vào nghiên cứu. Có hai lựa chọn là bánh sô-cô-la hoặc một bát sa lát hoa quả − ngon miệng hoặc có lợi cho sức khỏe. Đây là tác nhân kích thích: Các sinh viên được yêu cầu ghi nhớ số có bảy chữ số thập phân gần gấp đôi số người có thể chọn bánh. Chút nhận thức nhỏ này vừa đủ để ngăn chặn một lựa chọn khôn ngoan.

Những tác động của sức mạnh ý chí vô cùng đáng kinh ngạc. Chúng ta

càng sử dụng tâm trí nhiều, sức mạnh ý chí càng ít. Ý chí giống một cơ vận động nhanh dẫn đến mệt mỏi và cần được nghỉ ngơi. Nó rất mạnh mẽ, nhưng không có sức chịu đựng dẻo dai. Như Kathleen Vohs mô tả trên tạp chí Prevention năm 2009, "Sức mạnh ý chí giống như xăng trong xe của bạn... Khi tăng số, xăng sẽ cạn. Bạn càng ga lớn, xăng càng hết nhanh." Trong thực tế, tình huống trên với một số có thêm 5 chữ số thập phân nữa sẽ rút cạn ý chí của các sinh viên.

Trong các quyết định khai thác sức mạnh ý chí của chúng ta, thực phẩm cũng đóng một vai trò quan trọng trong các cấp độ sức mạnh ý chí.

THỰC PHẨM CHO TƯ DUY

Não bộ chiếm 1/50 trọng lượng cơ thể chúng ta nhưng tiêu thụ đến 1/5 lượng calo chúng ta đốt cháy để tạo ra năng lượng. Nếu bộ não là một chiếc xe, xét về mức độ tiêu thụ nhiên liệu, nó tương đương với một chiếc Hummer. Phần lớn các hoạt động có ý thức của chúng ta đang xảy ra ở thùy não trước, một phần của bộ não chịu trách nhiệm cho sự tập trung, xử lý bộ nhớ ngắn hạn, giải quyết vấn đề và quản lí kiểm soát xung động. Đó là trung tâm của những gì biến chúng ta thành con người kiêm trung tâm kiểm soát điều hành và sức mạnh ý chí.

Dưới đây là một thực tế thú vị. Thuyết "vào sau cùng, ra trước tiên" rất có hiệu lực trong đầu chúng ta. Những phần phát triển sau cùng của bộ não chúng ta là phần đầu tiên bị ảnh hưởng nếu có sự thiếu hụt các nguồn dinh dưỡng bổ sung. Càng trưởng thành, các khu vực phát triển hơn của não bộ, như những vùng điều chỉnh hơi thở và các phản ứng thần kinh của chúng ta, được cung cấp máu đầu tiên và hầu như không bị ảnh hưởng nếu chúng ta bỏ bữa. Mặt khác, thùy não trước bị ảnh hưởng lớn nhất. Thật không may, đó là khu vực phát triển sau trên mỗi cơ thể con người, nó có tuổi đời nhỏ nhất.

Một nghiên cứu nâng cao khác cho chúng ta thấy tại sao vấn đề này lại quan trọng đến vậy. Một bài báo năm 2007 trên tạp chí Personality and Social Psychologyđã chi tiết hóa 9 nghiên cứu riêng biệt về ảnh hưởng của

dinh dưỡng và sức mạnh ý chí. Trong một nghiên cứu, các nhà nghiên cứu được giao nhiệm vụ cần đến hoặc không cần đến sức mạnh ý chí và đo lượng đường trong máu trước và sau mỗi nhiệm vụ. Những người sử dụng ý chí trong các nhiệm vụ cho thấy sự sụt giảm đáng kể tỷ lệ đường trong máu. Các nghiên cứu sau đó cho thấy ảnh hưởng của ý chí đến hiệu suất khi hai nhóm cùng hoàn thành một nhiệm vụ liên quan đến sức mạnh ý chí, sau đó thực hiện thêm một nhiệm vụ khác. Giữa các nhiệm vụ, một nhóm được cho dùng một ly nước chanh Kool-Aid ngọt với đường thực (buzz) và nhóm khác đã dùng một loại giả dược, nước chanh với Splenda (buzzkill). Nhóm dùng giả dược đã mắc gần gấp đôi số lỗi trong bài thi tiếp theo so với nhóm dùng đường thật.

Các nghiên cứu đã kết luận rằng sức mạnh ý chí là một cơ bắp tinh thần không có khả năng phục hồi nhanh chóng. Nếu sử dụng nó vào một việc, bạn sẽ có ít năng lượng có sẵn cho các nhiệm vụ tiếp theo trừ khi bạn tiếp thêm nhiên liệu cho nó. Để làm tốt nhất có thể, chúng ta phải bồi bổ tâm trí của mình, bổ sung năng lượng mới thay cho những năng lượng đã mất hay sử dụng “thực phẩm cho tâm trí”. Các loại thực phẩm gia tăng lượng đường trong máu trong thời gian dài, như carbohydrate và protein phức tạp, trở thành nhiên liệu chọn lọc cho những người thành đạt, hay nói theo nghĩa đen là “những gì bạn ăn.”

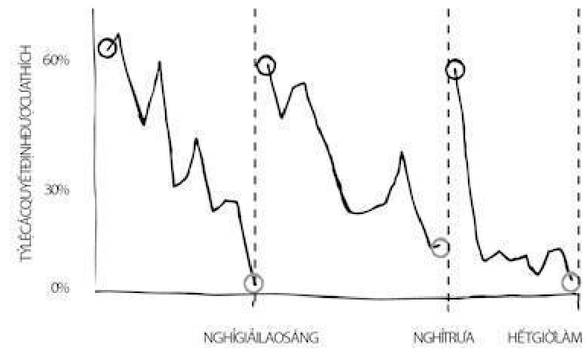
PHÁN XÉT MẶC ĐỊNH

Một trong những thách thức thực sự mà chúng ta gặp phải đó là khi sức mạnh ý chí của chúng ta ở mức thấp, chúng ta có xu hướng rơi vào những hành vi mặc định sẵn. Các nhà nghiên cứu Jonathan Levav của trường Kinh doanh Stanford tại California, cùng với Liora Avnaim-Pesso và Shai Danziger của Đại học Ben Gurion ở Negev, đã tìm ra một cách sáng tạo để điều tra vấn đề này. Họ đã quan sát kỹ lưỡng tác động của sức mạnh ý chí đến hệ thống phóng thích ở Israel.

Các nhà nghiên cứu đã phân tích 1.112 buổi điều trần ban ân xá được giao

cho 8 thẩm phán trong khoảng thời gian 10 tháng (tình cờ chiếm tới 40% tổng số yêu cầu tạm tha của Israel trong giai đoạn đó). Tốc độ diễn ra chậm. Các thẩm phán nghe lập luận và mất khoảng 6 phút để đưa ra quyết định về 14 đến 35 lệnh tạm tha mỗi ngày, và họ chỉ ăn 2 bữa – một bữa ăn nhẹ vào buổi sáng và bữa trưa muộn để nghỉ ngơi và tiếp năng lượng. Ảnh hưởng của lịch trình này vô cùng đặc biệt và đáng ngạc nhiên: Vào các buổi sáng và sau mỗi giờ nghỉ, cơ hội người được ân xá đạt mức cao nhất với 65%, và sau đó giảm dần xuống 0 ở cuối mỗi buổi (xem Hình 8).

Kết quả dường như gắn liền với sự thiệt hại về tinh thần do quá trình ra quyết định tái lặp. Đây là những quyết định quan trọng đối với những người được ân xá và công chúng nói chung. Rủi ro lớn và nhịp độ liên tục đòi hỏi sự tập trung cao độ của các thẩm phán trong cả ngày. Khi năng lượng của họ cạn kiệt, phán quyết của họ trở thành "lựa chọn mặc định" mà hóa ra không có lợi cho các tù nhân đang tràn đầy hy vọng. Hơn nữa, nếu không cẩn thận, những hành vi mặc định cũng có thể kết tội bạn.



Hình 8: Những quyết định sáng suốt phụ thuộc vào nhiều yếu tố ngoài sự khôn ngoan và lẽ thường

Khi sức mạnh ý chí cạn kiệt, chúng ta đều trở lại với các hành vi mặc định. Điều này đặt ra câu hỏi: Những hành vi mặc định của bạn là gì? Nếu ý chí cạn dần, bạn sẽ làm thế nào? Bạn sẽ tập trung vào công việc đang làm hay để tinh thần xuống dốc dẫn đến mất tập trung? Công việc quan trọng nhất của bạn được thực hiện khi sức mạnh ý chí của bạn suy yếu, hành vi mặc định sẽ xác định mức độ thành quả của bạn? Bạn chắc chắn chỉ đạt được kết quả ở mức trung bình.

ĐỂ MẮT TỚI SỨC MẠNH Ý CHÍ MỖI NGÀY

Chúng ta đánh mất ý chí không phải bởi chúng ta nghĩ về nó mà vì chúng ta đã không làm vậy. Nếu không coi trọng ý chí, nó có thể đến và đi rất nhanh. Nếu không có chủ đích bảo vệ nó mỗi ngày, chúng ta đều sẽ đi vào ngõ cụt, khó có thể đạt đến thành công.

Giống như các vạch báo pin chuyển từ màu xanh sang màu đỏ, ý chí cũng vậy, nó cũng dần mất đi sức mạnh. Hầu hết mọi người sẽ không có đủ sức mạnh ý chí để vượt qua những thách thức quan trọng nhất mà không bao giờ nhận ra đó là những gì gây khó khăn cho họ. Khi chúng ta coi nó như một nguồn tài nguyên vô hạn, khi không trao cho nó những nhiệm vụ quan trọng nhất, khi không "sạc" nó thường xuyên, chúng ta đã tự đặt mình vào hành trình khó khăn nhất để tiến đến thành công.

Vậy, làm sao bạn có thể tận dụng được tối đa sức mạnh ý chí? Hãy nghĩ về nó. Hãy chú ý đến nó. Hãy tôn trọng nó. Hãy biến việc thực hiện những gì quan trọng nhất là một ưu tiên khi ý chí của bạn ở mức cao nhất. Nói theo cách khác, bạn hãy dành cho nó thời gian nhất định trong ngày.

NHỮNG GÌ CẦN ĐẾN Ý CHÍ

- Thực hiện những hành vi ứng xử mới
- Thanh lọc phiền nhiễu
- Chống lại sự cám dỗ
- Kìm nén cảm xúc
- Hạn chế xung đột
- Thực hiện các bài kiểm tra
- Cố gắng gây ấn tượng với người khác
- Đối mặt với nỗi sợ hãi
- Làm việc bạn không thích

• Lựa chọn lợi ích dài hạn thay vì ngắn hạn

Mỗi ngày, do không nhận ra điều đó, chúng ta thường tham gia vào mọi hoạt động dẫn đến việc rút cạn sức mạnh của ý chí. Ý chí bị cạn kiệt khi chúng ta đưa ra các quyết định tập trung sự chú ý, kìm nén cảm xúc và xung động, hoặc thay đổi hành vi của chúng ta để theo đuổi các mục tiêu. Nó giống như việc bạn lấy một chiếc búa và đập vỡ đường ống dẫn khí. Chẳng bao lâu ý chí rò rỉ khắp mọi nơi và chúng ta chẳng còn chút ý chí nào để dành làm công việc quan trọng nhất. Vì vậy, giống như bất kỳ nguồn lực hạn chế nhưng quan trọng nào khác, sức mạnh ý chí phải được quản lý chặt chẽ.

Thời cơ là điều tiên quyết khi nói đến sức mạnh ý chí. Bạn sẽ cần sức mạnh ý chí ở mức cao nhất để đảm bảo khi đang làm điều đúng đắn, bạn sẽ không để bất cứ điều gì khiến bạn bối rối hoặc sao nhãng. Lúc này, bạn cần có đủ sức mạnh ý chí trong cả ngày để hỗ trợ hoặc tránh phá hoại những gì bạn đã thực hiện. Đó là ý chí bạn cần để thành công. Vì vậy, nếu bạn muốn đạt được hiệu quả cao nhất trong ngày, hãy thực hiện công việc quan trọng nhất của bạn – điều quan trọng nhất – càng sớm càng tốt trước khi ý chí của bạn cạn kiệt.

Ý TƯỞNG LỚN

1. Đừng phân tán mỏng ý chí của bạn. *Bạn có một nguồn cung sức mạnh ý chí hạn chế trong ngày, vì vậy hãy quyết định những gì quan trọng nhất và "để dành" sức mạnh ý chí của bạn cho nó.*

2. Theo dõi máy đo lượng ý chí của bạn. *Sức mạnh ý chí mạnh mẽ cần một nguồn cung dồi dào. Đừng để những gì quan trọng nhất bị tổn hại đơn giản chỉ bởi bộ não của bạn đã cạn kiệt năng lượng. Hãy ăn uống đúng cách và bổ sung năng lượng thường xuyên.*

3. Cân đối thời gian cho công việc của bạn. *Làm những gì quan trọng nhất đầu tiên mỗi ngày khi ý chí của bạn ở mức cao nhất. Tối đa hóa sức mạnh ý chí đồng nghĩa với việc tối đa thành công.*

Đừng lạm dụng sức mạnh ý chí của bạn. Lập kế hoạch hàng ngày dựa trên cách thức hoạt động của ý chí và để nó trở thành một phần cuộc sống của bạn. Ý chí không phải lúc nào cũng "cần là có, muốn là được", nhưng khi dùng nó vào những gì quan trọng nhất, bạn hoàn toàn có thể trông cậy vào nó.

8. MỘT CUỘC SỐNG CÂN BẰNG

Không bao giờ tồn tại sự cân bằng tuyệt đối. Dù không cảm nhận được, nhưng những gì xuất hiện như một trạng thái cân bằng là thứ hoàn toàn khác – một hành động cân bằng. Được nhìn nhận như một danh từ, nhưng cân bằng thường được sử dụng dưới dạng động từ. Được xem như một điều gì đó cuối cùng chúng ta cũng đạt được, nên chúng ta ra sức cố gắng để đạt được nó. Một "cuộc sống cân bằng" là một điều chỉ có trong tưởng tượng – một khái niệm sai lầm được hầu hết mọi người chấp nhận như một mục tiêu xứng đáng và có thể đạt được mà không bao giờ dừng lại để thực sự xem xét nó. Tôi muốn các bạn phải xem xét, thách thức, từ chối nó.

Một cuộc sống cân bằng là lời dối trá.

Ý tưởng về sự cân bằng chính xác chỉ mãi là một ý tưởng. Sự cân bằng không tồn tại.

Đây là điều khó chấp nhận, khó tin, chỉ bởi một trong những than vãn thường xuyên nhất đó là "tôi cần cân bằng hơn", một câu thần chú phổ biến biện hộ cho những mất mát trong cuộc sống của hầu hết mọi người. Sự cân bằng được nhắc nhiều đến mức tự động cho rằng đó chính xác là những gì chúng ta nên tìm kiếm. Không phải vậy. Mục đích, ý nghĩa, tầm quan trọng – đó là tất cả những gì tạo nên một cuộc sống thành công. Việc tìm kiếm chúng sẽ dẫn bạn đến một cuộc sống mất cân bằng, giúp loại bỏ bất kỳ ranh giới vô hình nào trong quá trình theo đuổi các ưu tiên trong cuộc sống. Sống một cuộc sống đủ đầy bằng cách dành thời gian cho những điều quan trọng là một hành động cân bằng.

NGUỒN GỐC CỦA SỰ LẦM TƯỞNG

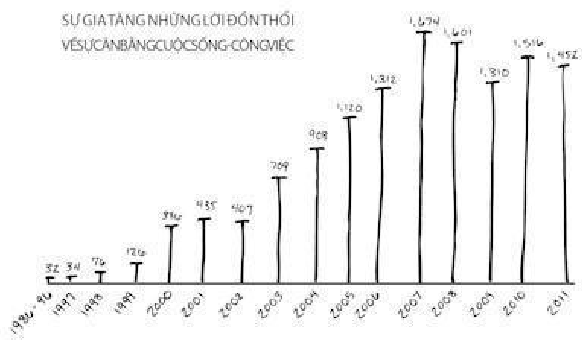
Trước đây, cân bằng cuộc sống là một đặc ân quan trọng cần cân nhắc chu đáo. Nếu bạn không làm việc – săn bắt, hái lượm, chăn nuôi, trồng trọt – bạn sẽ không thể duy trì cuộc sống. Nhưng mọi thứ đã thay đổi. Tác phẩm giành giải thưởng Pulitzer của Jared Diamond – Súng, Vi trùng và Thép: Số phận

của xã hội loài người đã minh họa hình ảnh các xã hội thuần nông tạo ra một lượng thức ăn dư thừa dẫn đến sự gia tăng tỷ lệ chuyên môn hóa trong công việc như thế nào. “12.000 năm trước, mọi người trên trái đất chỉ chuyên săn bắn hái lượm trong tự nhiên, nhưng giờ đây hầu hết chúng ta đều là những người nông dân tự trồng trọt, chăn nuôi hoặc sử dụng các sản phẩm nông nghiệp đó.” Sự tự do thoát khỏi việc chăn nuôi hoặc trồng trọt cho phép con người trở thành các học giả và thợ thủ công. Một số làm việc để tạo ra lương thực phẩm trong khi những người khác tạo ra các đồ đạc.

Ban đầu, con người làm việc theo nhu cầu và mong muốn của họ. Thợ rèn không phải ở xưởng rèn cho đến 5 giờ chiều; họ có thể về nhà sau khi chân ngựa đã được đóng móng. Sau đó, công cuộc công nghiệp hóa thế kỷ XIX lần đầu tiên được chứng kiến lượng lớn nguồn nhân lực làm thuê. Câu chuyện đã chuyển thành một trong những ông chủ khó chiều, lịch trình làm việc quanh năm, các nhà máy luôn sáng đèn bất kể ngày đêm. Do đó, thế kỷ XX đã chứng kiến sự khởi đầu của phong trào nền tảng quan trọng nhằm bảo vệ người lao động và giới hạn giờ làm.

Tuy nhiên, thuật ngữ “cân bằng công việc – cuộc sống” không xuất hiện cho đến giữa những năm 1980 khi hơn một nửa số phụ nữ đã lập gia đình tham gia vào lực lượng lao động. Để tóm tắt lời nói đầu trong cuốn sách năm 2005 của Ralph E. Gomory, Being together, Working apart: Dual-Career family and the work-life Balance (Tạm dịch: Sống một nơi, làm hai nơi: Những gia đình hai trụ cột và sự cân bằng công việc – cuộc sống), một gia đình với một trụ cột và một người nội trợ chuyển thành gia đình có hai trụ cột và không có người nội trợ. Bất cứ ai cũng biết được gia đình kiểu nào sẽ gặp vấn đề với những công việc gia đình ngay từ đầu. Tuy nhiên, đến tận những năm 1990, cân bằng công việc – cuộc sống mới nhanh chóng trở thành một khẩu hiệu chung đối với nam giới. Một cuộc khảo sát của LexisNexis về 100 tờ báo và tạp chí hàng đầu thế giới cho thấy sự gia tăng đáng kể số lượng các bài viết về chủ đề này, từ 32 bài trong thập niên 1986-1996 đến 1.674 bài trong năm 2007 (xem Hình 9).

Không phải ngẫu nhiên khi xuất hiện sự gia tăng về công nghệ cùng với sự gia tăng về niềm tin rằng một cuộc sống của chúng ta đang dần mất điều gì đó. Không gian dễ dàng thẩm thấu và các ranh giới mờ nhạt là nguyên nhân dẫn đến hiện tượng đó. Bắt nguồn từ những thách thức thực tế, ý tưởng về sự cân bằng trong công việc và cuộc sống rõ ràng đã nắm bắt được tâm trí và trí tưởng tượng của chúng ta.



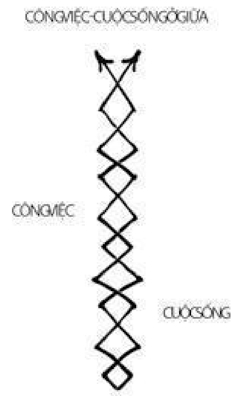
Hình 9: Số lần "sự cân bằng trong cuộc sống" được đề cập trên báo và tạp chí gia tăng mạnh trong những năm gần đây

QUẢN LÝ CÂN BẰNG KÉM HIỆU QUẢ

Mong muốn đạt đến sự cân bằng là điều dễ hiểu. Dành đủ thời gian cho mọi việc và mọi việc sẽ được hoàn thành kịp thời. Điều đó nghe có vẻ rất hấp dẫn đến mức chỉ nghĩ đến nó thôi cũng khiến chúng ta cảm thấy thanh thản và bình yên. Sự bình tĩnh này quá thực tế đến mức chúng ta biết đó là một cách sống. Nhưng không phải vậy.

Nếu bạn coi cân bằng là điểm giữa, thì mất cân bằng đồng nghĩa với việc vượt ra xa khỏi điểm này. Đi quá xa khỏi điểm giữa, bạn sẽ tiến về các thái cực. Vấn đề của việc sống ở điểm giữa đó là nó ngăn cản bạn đưa ra những cam kết đặc biệt về thời gian đối với bất cứ điều gì. Khi can dự vào mọi việc, bạn sẽ thấy chúng không được hoàn chỉnh và không gì được cân bằng.

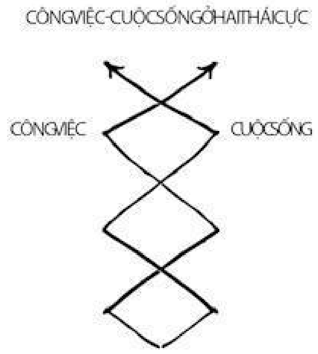
Điều này đôi khi có thể ổn, đôi khi không. Biết rõ khi nào phải theo đuổi điểm giữa và khi nào nên tiến về các thái cực, về bản chất, là sự khởi đầu thực sự khôn ngoan. Những kết quả đáng kinh ngạc sẽ xuất hiện thông qua khả năng đàm phán với thời gian của bạn.



Hình 10: Theo đuổi một cuộc sống cân bằng đồng nghĩa với việc không bao giờ đẩy bất cứ điều gì về hai thái cực

Lý do chúng ta không nên theo đuổi sự cân bằng là bởi sự kỳ diệu không bao giờ diễn ra ở điểm giữa mà ở các thái cực. Tuy nhiên, theo đuổi các thái cực sẽ mang lại nhiều thách thức. Chúng ta đều tự hiểu rằng thành công nằm ngoài các ranh giới, nhưng lại không biết làm thế nào để quản lý cuộc sống khi chúng ta vượt ra khỏi những lằn ranh đó.

Khi làm việc trong một thời gian dài, cuộc sống cá nhân của chúng ta cũng sẽ bị ảnh hưởng. Sa lầy vào niềm tin rằng càng làm nhiều càng tốt, chúng ta thật không công bằng khi đổ lỗi cho công việc bằng lời xảo biện, “Tôi không còn thời gian dành cho cuộc sống”. Thường thì, thực tế hoàn toàn ngược lại. Ngay cả khi không có sự can thiệp của công việc, đời sống cá nhân của chúng ta cũng đầy rẫy những “việc phải làm” để rồi chúng ta cũng lại đi đến cùng một kết luận tương tự: “Tôi không còn thời gian dành cho cuộc sống.”



Hình 11: Theo đuổi các thái cực mang lại nhiều vấn đề

Và đôi khi chúng ta bị tấn công từ cả hai phía. Chúng ta phải đối mặt với rất nhiều nhu cầu cá nhân lẫn công việc gây ảnh hưởng tiêu cực đến mọi khía

cạnh. Sự cố xảy ra, và chúng ta lại một lần nữa tuyên bố, “Tôi không có thời gian dành cho cuộc sống!”

Giống như việc tập trung vào điểm giữa, việc tiến đến các thái cực là loại quản lý cân bằng vô cùng yếu kém diễn ra mọi lúc.

THỜI GIAN KHÔNG CHỜ ĐỢI AI

Vợ tôi đã từng kể câu chuyện về một người bạn của cô ấy. Mẹ của người bạn đó là một giáo viên và cha cô ấy là một nông dân. Họ đã chắt bóp, sống tằng tiện cả đời để dành tiền dưỡng già và đi du lịch sau khi nghỉ hưu. Người bạn của vợ tôi vẫn nhớ như in các chuyến đi mua sắm thường xuyên với mẹ đến những cửa hàng vải địa phương để chọn vải và các mẫu quần áo. Người mẹ giải thích rằng khi nghỉ hưu, đây sẽ là quần áo để bà đi du lịch.

Bà đã không bao giờ được tận hưởng thời gian nghỉ hưu. Trong năm giảng dạy cuối cùng, bà mắc bệnh ung thư và qua đời. Người cha luôn cảm thấy không thoải mái nếu chi tiêu số tiền họ đã tiết kiệm được, với niềm tin rằng đó là tiền “của họ” và bây giờ bà không còn sống để cùng ông hưởng thụ. Khi ông qua đời, người bạn của vợ tôi đã dọn dẹp nhà cha mẹ mình và phát hiện ra một tủ quần áo đầy đủ các loại vải và mẫu đầm. Người cha đã không bao giờ bỏ chúng đi. Ông không thể. Nó mang quá nhiều ý nghĩa. Chúng chứa đựng quá nhiều lời hứa hẹn chưa thể thực hiện được đến mức không cam tâm bỏ chúng đi.

Thời gian không chờ đợi bất cứ ai. Đẩy một điều gì đó đến một thái cực, sự trì hoãn có thể trở thành vĩnh viễn.

Tôi từng biết một doanh nhân rất thành công đã từng dành cả tuần thậm chí cả ngày cuối tuần cho công việc trong suốt cuộc đời của mình với niềm tin chân thành rằng ông đang làm mọi thứ cho gia đình mình. Một ngày, khi ông nghỉ hưu, họ sẽ tận hưởng thành quả lao động đó, dành nhiều thời gian bên nhau, du lịch và làm tất cả những điều họ vẫn chưa từng thực hiện cùng nhau. Sau nhiều năm xây dựng công ty, ông đã bán nó gần đây và cân nhắc

xem sẽ làm gì tiếp theo. Tôi hỏi ông cảm thấy thế nào và ông tự hào tuyên bố rằng ông cảm thấy rất thoải mái. “Khi còn điều hành công ty, tôi hiếm khi ở nhà và gặp mặt gia đình. Vì vậy, giờ đây tôi sẽ dành thời gian nghỉ ngơi bên họ để bù đắp lại thời gian đã mất. Anh hiểu ý tôi chứ? Bây giờ tôi có đủ tiền và thời gian để bù đắp lại những năm đã qua.”

Bạn có thực sự nghĩ mình có thể quay lại câu chuyện được nghe kể trước giờ đi ngủ hay một bữa tiệc sinh nhật thời thơ ấu? Liệu một bữa tiệc của một cậu nhóc 5 tuổi với những người bạn tưởng tượng có giống bữa tối với cậu bé ấy cùng các bạn bè trung học của mình? Liệu một ông bố, bà mẹ ngồi dự trận bóng đá của cậu con trai bé bỏng có giống việc chơi bóng đá với cậu con trai đã trưởng thành của mình? Bạn nghĩ rằng mình có thể thỏa thuận để thời gian đứng yên chờ bạn, trì hoãn bất cứ điều gì quan trọng cho đến khi bạn sẵn sàng thực hiện nó một lần nữa?

Khi đùa giỡn với thời gian, bạn đang đặt cược vào một cuộc chơi mà bạn cầm chắc phần thua. Ngay cả khi bạn chắc chắn mình có thể giành chiến thắng, hãy cẩn thận bởi bạn có thể sẽ sa lầy vào những gì bạn đã đánh mất.

Đùa giỡn với thời gian sẽ dẫn bạn đến chiếc bẫy không lối thoát. Tin vào lời dối trá này sẽ gây hại đến bạn bởi nó thuyết phục bạn làm những điều không nên làm và bỏ qua những điều bạn cần làm. Quản lý cân bằng thiếu hiệu quả có thể là một trong những hành động tiêu cực nhất bạn từng làm.

Vì vậy, nếu việc đạt được sự cân bằng là một lời dối trá, thì bạn sẽ làm gì?

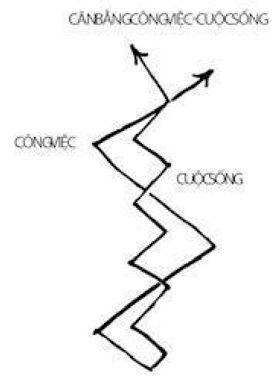
Thay từ “cân bằng” bằng từ “thăng bằng”, trải nghiệm của bạn sẽ hoàn toàn khác biệt. Những gì chúng ta cho là phải cân bằng thực sự chỉ là sự thăng bằng. Các nữ diễn viên múa ballet là một ví dụ điển hình. Khi đứng bằng đầu mũi chân, họ như nhẹ bẫng, bay trong không trung, tượng trưng cho khả năng cân bằng và sự uyển chuyển. Quan sát gần hơn, chúng ta sẽ thấy các đầu ngón chân của họ rung rất gấp gáp để điều chỉnh và giữ cân bằng. Thăng bằng là hình ảnh minh họa tuyệt vời cho sự cân bằng.

THĂNG BẰNG – LÂU HAY NHANH

Khi nói rằng chúng ta mất cân bằng, chúng ta thường đề cập đến một cảm giác rằng một số ưu tiên – những điều quan trọng đối với chúng ta – đang hoặc chưa được đáp ứng. Vấn đề là khi tập trung vào những gì thật sự quan trọng, bạn buộc phải bỏ qua nhiều việc khác. Cho dù cố gắng đến đâu, bạn cũng không thể hoàn thành mọi việc vào cuối ngày, tuần, tháng, năm và cuối cuộc đời. Cố gắng làm mọi thứ là hành động điên rồ. Khi những điều quan trọng nhất đã được thực hiện, bạn sẽ vẫn còn nguyên cảm giác mọi thứ vẫn chưa được hoàn thành – cảm giác mất cân bằng. Bỏ ngỏ một số việc là sự lựa chọn cần thiết để có được những kết quả đáng kinh ngạc. Nhưng bạn không thể không hoàn thành mọi việc, đó là lúc sự thăng bằng xuất hiện. Thăng bằng đồng nghĩa với việc bạn không bao giờ đi quá xa đến mức không thể tìm được đường về hoặc ở đó quá lâu đến mức không có gì chờ đợi bạn khi bạn trở về.

Điều này quan trọng đến mức cuộc sống của bạn rất có thể được giữ ở mức thăng bằng. Một nghiên cứu kéo dài 11 năm về gần 7.100 công chức Anh kết luận rằng thời gian làm việc dài thường xuyên có thể gây chết người. Các nhà nghiên cứu cho thấy 67% các cá nhân làm việc hơn 11 giờ một ngày (một tuần làm việc hơn 55 giờ) có khả năng mắc bệnh tim. Thăng bằng không chỉ là về cảm giác hạnh phúc, mà là yếu tố cần thiết đối với hạnh phúc của bạn.

Có hai loại thăng bằng: Cân bằng giữa công việc và cuộc sống cá nhân và cân bằng trong công việc hoặc trong cuộc sống cá nhân. Trong thành công về chuyên



Hình 12: Những kết quả đáng kinh ngạc ở nơi làm việc cần những khoảng thời gian dài hơn giữa khả năng thăng bằng

môn, vấn đề không phải lượng thời gian bạn đầu tư mà là thời gian tập trung liên tục. Để đạt được kết quả đáng kinh ngạc, bạn phải chọn những gì quan trọng nhất và đầu tư tối đa thời gian cho nó. Việc này đòi hỏi sự mất cân bằng hoàn toàn trong mối quan hệ tương quan với mọi việc khác, thay vào đó là sự thăng bằng không thường xuyên để làm rõ chúng. Trong thế giới riêng của mỗi người, nhận thức là yếu tố tiên quyết. Nhận thức về tinh thần và cơ thể, nhận thức về gia đình và bạn bè, nhận thức về nhu cầu cá nhân – bạn không thể bỏ qua bất cứ điều nào trong những điều này nếu muốn "sống", vì vậy bạn sẽ không bao giờ được từ bỏ họ vì công việc hoặc vì một điều nào khác. Bạn có thể di chuyển qua lại nhanh chóng giữa những điều này và thậm chí kết hợp các hoạt động xung quanh chúng, nhưng bạn không thể bỏ bê bất kỳ ai quá lâu. Cuộc sống cá nhân của bạn đòi hỏi sự thăng bằng chặt chẽ.

Mất cân bằng hay không thực sự là một vấn đề nghi vấn. Câu hỏi đặt ra là: "Bạn bước ngắn hay dài?" Trong đời sống cá nhân, hãy bước những bước ngắn và tránh những khoảng thời gian dài có thể gây mất cân bằng. Bước đi ngắn cho phép bạn kết nối với mọi thứ quan trọng nhất và quy tụ chúng lại. Trong công việc, đi bước dài và hòa hoãn với ý tưởng rằng việc theo đuổi những kết quả đáng kinh ngạc có thể khiến bạn mất cân bằng trong thời gian dài. Đi từng bước dài cho phép bạn tập trung vào những gì quan trọng nhất, thậm chí bằng mọi giá với ít các ưu tiên hơn. Trong cuộc sống cá nhân, bạn không được phép bỏ lại bất cứ điều gì ở phía sau. Nhưng trong công việc,

việc chọn lọc là điều cần thiết.

Trong cuốn tiểu thuyết của mình, Suzanne's Diary for Nicholas (tạm dịch: Nhật ký của Suzanne dành cho Nicolas), James Patterson đã khéo léo làm nổi bật các ưu tiên của chúng ta trong hành động cân bằng cuộc sống và công việc: "Hãy tưởng tượng cuộc sống là một trò chơi mà trong đó bạn đang tung hứng 5 quả bóng. Các quả bóng có tên công việc, gia đình, sức khỏe, bạn bè, và sự toàn vẹn. Bạn thường xuyên tung 5 quả bóng này. Nhưng đến một ngày, bạn hiểu ra rằng công việc là một quả bóng cao su. Nếu bạn đánh rơi nó xuống đất, nó sẽ nảy lên. Bốn quả bóng khác gồm gia đình, sức khỏe, bạn bè, sự toàn vẹn được làm bằng thủy tinh. Nếu bạn trượt tay, chúng sẽ vỡ toang."

CUỘC SỐNG LÀ MỘT HÀNH ĐỘNG CÂN BẰNG

Câu hỏi về sự cân bằng thực sự là một câu hỏi về sự ưu tiên. Khi thay đổi ngôn ngữ từ cân bằng sang ưu tiên, bạn sẽ thấy các lựa chọn của mình rõ ràng hơn và giúp mở ra cánh cửa để thay đổi số phận. Những kết quả khác biệt buộc bạn phải đưa ra các ưu tiên và hành động dựa trên nó. Khi hành động dựa trên các ưu tiên, bạn sẽ tự động thoát ra khỏi sự cân bằng, dành thời gian cho việc này nhiều hơn việc khác. Thách thức sau đó không phải là việc mất cân bằng, bởi trong thực tế, bạn buộc phải vậy. Thách thức nằm ở thời gian bạn dành cho điều được ưu tiên. Để làm rõ các ưu tiên ngoài công việc, cần xác định rõ ưu tiên công việc quan trọng nhất để thực hiện nó. Sau đó nắm rõ những ưu tiên của bạn tại nhà để có thể trở lại nơi làm việc.

Khi phải làm việc, hãy làm việc, và khi cần nghỉ ngơi, hãy nghỉ ngơi. Bạn sẽ "chới với trên dây" nếu để những ưu tiên của mình bị lộn xộn.

Ý TƯỞNG LỚN

1. Hãy cân nhắc cả hai bên cán cân. Đặt công việc và cuộc sống cá nhân vào hai bên đĩa cân – không phải để phân biệt chúng, mà chỉ để giữ thăng bằng. Mỗi bên đều có các mục tiêu và cách tiếp cận thăng bằng riêng.

2. Giữ thăng bằng trong công việc của bạn. Quan sát công việc trong mối tương quan với các kỹ năng hoặc kiến thức cần phải trau dồi, mài giũa. Việc này sẽ khiến bạn phải phân bổ thời gian không cân xứng cho điều quan trọng nhất và để những công việc khác trong ngày, tuần, tháng, năm liên tục rơi vào trạng thái mất cân bằng. Mảng công việc được chia thành hai khu vực riêng biệt – điều quan trọng nhất và những việc còn lại. Bạn sẽ phải đẩy những gì quan trọng đến các thái cực, phần còn lại sẽ ổn thỏa. Thành công trong công việc là vậy.

3. Giữ thăng bằng cuộc sống cá nhân của bạn. Thừa nhận rằng cuộc sống của bạn có nhiều mảng khác nhau và mỗi mảng cần sự quan tâm tối thiểu để cảm nhận rằng bạn đang "có một cuộc sống ý nghĩa". Bỏ sót bất kỳ lĩnh vực nào, bạn sẽ thấy hậu quả ngay lập tức. Điều này đồng nghĩa với việc bạn phải luôn để mắt đến mọi thứ. Bạn không bao giờ được đi quá dài hoặc quá xa mà không giữ chúng thăng bằng sao cho chúng đều là các lĩnh vực hoạt động tích cực trong cuộc sống của bạn. Cuộc sống cá nhân của bạn cần điều đó.

Hãy bắt đầu làm chủ cuộc sống thăng bằng của bạn. Hãy làm những việc cần ưu tiên trước.

Cuộc sống khác biệt là một hành động giữ thăng bằng.

9. LỚN THÌ KHÔNG TỐT

Từ các câu chuyện cổ tích đến các bài hát dân ca đều cho rằng lớn và không tốt luôn song hành và trở thành một chủ đề phổ biến xuyên suốt lịch sử đến nỗi nhiều người nghĩ rằng chúng là từ đồng nghĩa. Thực tế, không phải vậy. Lớn có thể không tốt, không tốt có thể lớn, nhưng chúng không phải là một và không giống nhau.

Một cơ hội lớn tốt hơn một cơ hội nhỏ, nhưng một vấn đề nhỏ tốt hơn một vấn đề lớn. Lớn và xấu không gắn chặt với nhau.

Lớn thì không tốt là một lời dối trá.

Đó là lời dối trá tồi tệ nhất bởi nếu bạn sợ thành công lớn, thì bạn vừa né tránh nó vừa không nỗ lực để đạt được nó.

AI SỢ LỚN THÌ KHÔNG TỐT?

Đặt những thứ lớn và các kết quả vào cùng một phòng, nhiều người đi lại và chọn lọc. Khi nhắc đến thành tích lớn, suy nghĩ đầu tiên của họ là khó khăn, phức tạp và tốn thời gian. Khó đạt được điều đó và phức tạp khi thực hiện là các quan điểm của họ. Căng thẳng và đáng sợ là những gì họ cảm nhận. Vì lý do nào đó họ lo ngại rằng thành công lớn mang theo áp lực và căng thẳng, rằng việc theo đuổi chúng sẽ đánh cắp thời gian bên gia đình và bạn bè, và lấy đi cả sức khỏe của họ. Không chắc chắn về điều đúng đắn giúp mang lại được thành tựu to lớn, hoặc sợ thất bại, họ quay cuồng trong suy nghĩ về nó và nghi ngờ khả năng đạt được thành công to lớn.

Tất cả những điều này củng cố những lo lắng về thành công lớn. Những cảm giác đó được gọi là megaphobia – nỗi sợ hãi vô lý về thành công lớn.

Khi coi lớn là không tốt, chúng tôi đã thu hẹp tư duy lại. Việc hạ thấp tiêu chuẩn của chúng ta sẽ mang lại cảm giác an toàn hơn. Ở nguyên vị trí hiện tại khiến chúng ta cảm thấy yên tâm hơn. Nhưng ngược lại: Khi lớn được cho là không tốt, các quy tắc nghĩ nhỏ sẽ chi phối bạn và khả năng nghĩ lớn

bị đè nén hoàn toàn.

HOÀN TOÀN SAI LẦM

Có bao nhiêu con thuyền không được hạ thủy do niềm tin rằng trái đất này phẳng? Bao nhiêu tiến bộ đã bị cản trở bởi con người cho rằng không thể thở dưới nước, bay trong không trung, hoặc du hành vào không gian? Trong lịch sử, chúng ta đã tiến hành những động thái nghèo nàn để ước tính các giới hạn của bản thân. Tuy nhiên, tin tốt là khoa học không phải sự phán đoán mà là nghệ thuật của sự tiến bộ.

Và cuộc sống của bạn cũng vậy.

Không ai trong số chúng ta biết được giới hạn của mình. Các ranh giới có thể rõ ràng trên bản đồ, nhưng khi chúng ta áp dụng vào cuộc sống, chúng lại trở nên mập mờ. Khi được hỏi liệu nghĩ lớn có khả quan, tôi đáp: "Hãy để tôi hỏi anh một câu: Anh biết các giới hạn của mình là gì chứ?" "Không," người đặt câu hỏi đáp. Vì vậy, tôi cho rằng, câu hỏi đó không thích hợp. Không ai biết giới hạn thành tích tương lai của mình, vì vậy lo lắng về nó sẽ chỉ gây lãng phí thời gian. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu ai đó nói rằng bạn không bao giờ có thể vượt qua một giới hạn nào đó? Rằng bạn được yêu cầu vượt qua một giới hạn cao hơn mức "nào đó"? Bạn sẽ chọn mức nào? Mức thấp hay cao hơn? Tôi nghĩ rằng chúng ta biết rõ câu trả lời. Trong tình huống này, tất cả chúng ta đều sẽ làm điều tương tự – chọn mức cao hơn. Bởi bạn không muốn giới hạn mình.

Khi cho phép bản thân chấp nhận thử thách lớn, bạn sẽ nhìn nhận nó theo hướng khác biệt.

Trong bối cảnh này, lớn là phần giữ chỗ cho những gì bạn có thể gọi là bước nhảy vọt về khả năng. Đó là khả năng một nhân viên tập sự hình dung về vị trí của mình trong phòng họp ban giám đốc hoặc một người nhập cư không xu dính túi mường tượng ra một cuộc cách mạng kinh doanh. Đó là khả năng các ý tưởng táo bạo có thể đe doạ đến các vùng thoải mái của bạn

nhưng đồng thời cũng phản ánh cơ hội lớn nhất của bạn. Tin tưởng vào sự to lớn giúp bạn tự do đặt ra các câu hỏi đa dạng, đi theo những con đường khác nhau và thử sức ở những điều mới mẻ. Điều này sẽ dẫn đến các khả năng chưa được đánh thức trong bạn.

Sabeer Bhatia đến Mỹ với 250 đô-la trong túi, nhưng ông không hề đơn độc. Sabeer có những kế hoạch lớn lao và niềm tin rằng ông có thể phát triển một doanh nghiệp tăng trưởng nhanh hơn bất kỳ doanh nghiệp nào trong lịch sử. Và ông đã làm được điều đó. Ông đã tạo ra Hotmail. Microsoft, một nhân chứng đối với sự phát triển nhanh chóng của Hotmail, cuối cùng đã mua lại công ty này với giá 400 triệu đô-la.

Theo cố vấn của ông, Farouk Arjani, thành công của Sabeer liên quan trực tiếp đến khả năng dám nghĩ lớn. "Những gì khiến Sabeer khác biệt so với hàng trăm doanh nhân tôi đã gặp nằm ở khát khao cháy bỏng của ông. Thậm chí, ngay cả trước khi có một sản phẩm, trước khi có vốn đầu tư, ông đều tin rằng mình sẽ xây dựng được một công ty lớn trị giá hàng trăm triệu đô-la. Ông không có ý định xây dựng một công ty tầm thường như các công ty tại Thung lũng Silicon. Và qua thời gian, tôi nhận ra, thật đáng kinh ngạc, ông đã làm được điều đó."

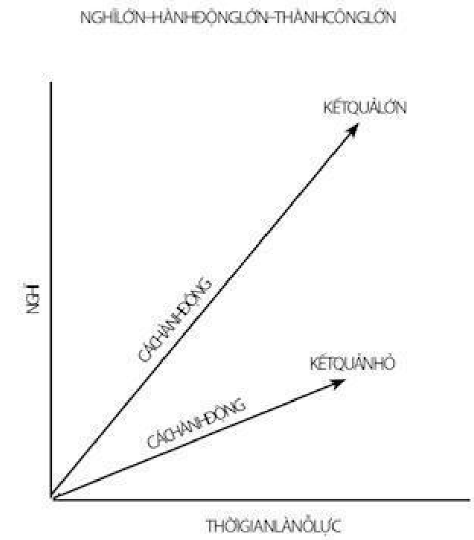
Đến năm 2011, Hotmail được xếp là một trong những nhà cung cấp dịch vụ e-mail trực tuyến thành công nhất thế giới, với hơn 360 triệu người sử dụng.

ĐI BƯỚC LỚN

Nghĩ lớn là việc làm rất cần thiết để đạt được những kết quả đáng kinh ngạc. Thành công đòi hỏi hành động, và hành động đòi hỏi suy nghĩ. Nhưng những hành động duy nhất trở thành bàn đạp cho thành công lớn là những hành động được dẫn lối bởi khả năng nghĩ lớn. Hãy để mắt đến mối liên hệ này, và tầm quan trọng của khả năng nghĩ lớn sẽ xuất hiện.

Ai cũng có lượng thời gian như nhau và công việc khó khăn vẫn là công

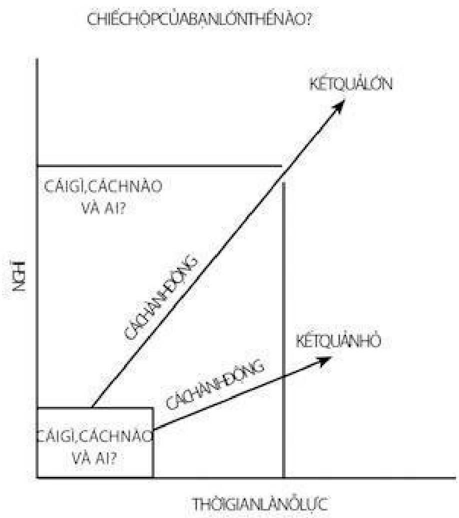
việc khó khăn. Kết quả là, những gì bạn làm trong thời gian làm việc quyết định thành quả bạn đạt được. Và do những gì bạn làm bị chi phối bởi những gì bạn nghĩ, nên khả năng nghĩ lớn sẽ trở thành bệ phóng cho mức độ thành công của bạn.



Hình 13: Tư duy cung cấp thông tin cho các hành động, các hành động quyết định kết quả

Hãy suy nghĩ về điều đó theo cách này. Mỗi cấp thành tích đòi hỏi sự kết hợp của những gì bạn làm, cách bạn thực hiện chúng, và những người cùng làm với bạn. Vấn đề là sự kết hợp những gì, cách nào, và với ai đưa bạn đến một mức độ thành công nhất định sẽ không tự nhiên phát triển thành sự kết hợp cấp cao hơn dẫn đến thành công tiếp theo cũng ở cấp cao hơn. Làm việc gì đó theo một cách không phải lúc nào cũng đặt nền tảng giúp thực hiện việc gì đó tốt hơn, và một mối quan hệ với một người cũng không tự động thiết lập bước đệm cho mối quan hệ tốt đẹp hơn với người khác. Không may thay, những điều này không được xây dựng dựa trên nhau. Nếu học làm điều gì đó theo một cách, lần lượt và với một tập hợp các mối quan hệ, bạn sẽ đạt được thành tựu lớn hơn. Đó là lúc bạn khám phá ra bạn vừa tạo ra một giới hạn giả về thành tích khó có thể vượt qua cho chính mình. Trong thực tế, bạn đã tự kìm hãm bản thân dù có một cách rất đơn giản để tránh nó. Hãy mạnh dạn nghĩ lớn nhất có thể và dựa trên những gì bạn làm, cách bạn thực hiện và người cùng làm với một mức thành công nhất định. Bạn có thể mất cả cuộc

đời mới có thể chạm đến các giới hạn của chiếc hộp lớn đến vậy.



Hình 14: Chọn chiếc hộp của bạn - Chọn thành công của bạn

Khi mọi người nói về khả năng “tái tạo” sự nghiệp hoặc doanh nghiệp của họ, những chiếc hộp nhỏ thường là nguyên nhân sâu xa của vấn đề. Những gì bạn xây dựng hôm nay hoặc sẽ trao quyền hoặc hạn chế bạn trong tương lai. Nó sẽ trở thành bước đệm cho các cấp độ thành công tiếp theo của bạn hoặc như một chiếc bẫy chờ trực bạn dù bạn ở bất kỳ đâu.

Những suy nghĩ lớn cung cấp cho bạn cơ hội tốt nhất để đạt được những kết quả đáng kinh ngạc hôm nay và trong tương lai. Khi Arthur Guinness thành lập nhà máy ủ bia đầu tiên của mình, ông đã ký một hợp đồng thuê địa điểm 9.000 năm. Khi J. K. Rowling viết Harry Potter, bà đã nghĩ lớn và dành 7 năm tại trường Hogwarts trước khi viết chương đầu tiên của bộ truyện 7 cuốn. Trước khi Sam Walton mở cửa hàng Wal-Mart đầu tiên, ông đã hình dung ra một doanh nghiệp lớn đến mức ông cảm thấy cần phải đi trước một bước và đưa ra kế hoạch bất động sản tương lai của mình nhằm hạn chế thuế thừa kế. Nhờ nghĩ lớn, rất lâu trước khi ông biến công ty thành doanh nghiệp lớn thực sự, ông đã tiết kiệm cho gia đình mình khoảng từ 11 đến 13 tỷ đô-la các loại thuế bất động sản.

Nghĩ lớn không chỉ cần thiết trong kinh doanh. Candace Lightner đã thành lập Mother Against Drunk Driving vào năm 1980 sau khi con gái bà thiệt mạng trong một vụ tai nạn xe và người lái xe say rượu gây tai nạn rồi bỏ

trốn. Ngày nay, MADD đã cứu được hơn 300.000 sinh mạng. Khi lên 6 tuổi vào năm 1998, Ryan Hreljac được truyền cảm hứng bởi những câu chuyện của cô giáo về việc góp phần mang nước sạch tới châu Phi. Ngày nay tổ chức của ông, Ryan's Well, đã cải thiện các điều kiện và giúp đưa nước sạch đến hơn 750.000 người tại 16 quốc gia. Derreck Kayongo đã nhận ra cả các giá trị bỏ phí và giá trị tiềm ẩn trong việc đưa xà phòng mới vào các khách sạn mỗi ngày. Vì vậy, trong năm 2009, ông tạo ra Dự án Xà phòng toàn cầu, chịu trách nhiệm cung cấp hơn 250.000 bánh xà phòng tại 21 quốc gia, giúp hạn chế tỷ lệ tử vong ở trẻ em đơn giản bằng cách cho người nghèo có cơ hội được rửa tay.

Những câu hỏi lớn có thể khó trả lời. Các mục tiêu lớn có vẻ khó đạt được từ đầu. Tuy nhiên, đã bao lần bạn lập kế hoạch làm một việc gì tiềm năng khả thi ngay tức khắc, chỉ để phát hiện ra rằng nó dễ thực hiện hơn nhiều so với bạn nghĩ? Đôi khi mọi chuyện dễ dàng hơn chúng ta tưởng, nhưng thành thực mà nói, đôi khi chúng cũng gây khó khăn hơn nhiều. Đó là khi việc nhận ra trên cuộc hành trình tiến đến những thành công lớn lao rất quan trọng, bạn sẽ nhận được những thành quả lớn hơn. Thành công lớn cần sự phát triển, và một khi bạn đạt được nó, bạn cũng sẽ gây dựng được vị thế lớn hơn! Suy nghĩ, kỹ năng, mối quan hệ, cảm giác của bạn về những gì có thể xảy ra và những gì cần thiết sẽ dần lớn lên trên hành trình tiến đến sự lớn lao.

Bạn càng trải nghiệm thử thách lớn, bạn càng thành công lớn.

VỤ THỎA THUẬN QUAN TRỌNG

Trong hơn 4 thập kỷ, Carol S. Dweck, nhà tâm lý học Stanford đã nghiên cứu về ảnh hưởng của những thực tế từ quan niệm đến hành động của chúng ta như thế nào. Nghiên cứu của cô đã mang lại cái nhìn sâu sắc về lý do tại sao việc nghĩ lớn lại là một vụ thỏa thuận lớn đến vậy.

Nghiên cứu của Dweck với đối tượng trẻ em tiết lộ hai kiểu tư duy về hành động – tư duy "khả biến" ở những trẻ thường nghĩ lớn và tìm kiếm sự

tăng trưởng và trẻ có tư duy "bất biến" đặt ra các giới hạn giả và né tránh thất bại. Theo cô, các sinh viên có tư duy khả biến đã sử dụng những chiến lược học tập tốt hơn, cần ít sự giúp đỡ hơn, bỏ ra ít nỗ lực tích cực hơn, và có thành tích cao hơn so với các bạn đồng môn có tư duy bất biến. Họ ít phải đặt ra các giới hạn trong cuộc sống và có nhiều cơ hội tiếp cận tiềm năng của mình. Dweck chỉ ra rằng các loại tư duy có thể và chắc chắn sẽ tạo ra sự thay đổi. Giống như bất kỳ thói quen nào khác, bạn đặt tâm trí mình vào đó đến khi tư duy đúng đắn thực sự trở thành thói quen.

Khi Scott Forstall bắt đầu tuyển dụng nhân tài cho đội ngũ mới thành lập của mình, ông cảnh báo rằng dự án tối mật sẽ cung cấp nhiều cơ hội "mắc sai lầm và tranh đấu, nhưng chúng ta sẽ làm một điều gì đó vang danh trong cuộc đời." Ông đưa ra ý tưởng gây tò mò này tới các "siêu sao" trong toàn công ty, nhưng chỉ chọn những người chấp nhận thử thách ngay lập tức. Ông tìm kiếm những người có tư duy "khả biến", như ông chia sẻ với Dweck sau khi đọc cuốn sách của cô. Dù bạn có thể không bao giờ nghe về Forstall, nhưng chắc chắn bạn biết những gì nhóm ông tạo ra. Forstall là phó chủ tịch cấp cao của Apple, và đội của ông đã tạo ra thứ mà các bạn vẫn gọi là iPhone.

THỔI BÙNG NGỌN LỬA CUỘC SỐNG CỦA BẠN

Lớn tượng trưng cho sự vĩ đại – những kết quả đáng kinh ngạc. Theo đuổi một cuộc sống lớn đồng nghĩa với việc bạn đang theo đuổi cuộc sống vĩ đại nhất theo quan điểm của bạn. Để sống lớn, bạn phải nghĩ lớn. Bạn phải cởi mở với khả năng rằng cuộc sống của bạn và những gì bạn thực hiện có thể trở nên vĩ đại. Thành tích và sự giàu có xuất hiện là kết quả tất yếu của những việc làm đúng đắn bất chấp các giới hạn.

Đừng sợ lớn. Hãy sợ sự tầm thường. Sợ sự hoang phí. Hay sợ không được sống cuộc sống đầy đủ nhất theo quan điểm của bạn. Khi sợ lớn, chúng ta sẽ vô tình hoặc cố ý chống lại nó. Chúng ta có thể không đạt được kết quả và cơ hội như mong muốn hoặc chỉ đơn giản là chạy thoát khỏi những thành

công và cơ hội lớn. Nếu can đảm không phải là sự thiếu vắng của sợ hãi, hãy vượt qua nó, nếu nghĩ lớn không phải là sự vắng mặt của những hồ nghi, hãy vượt qua chúng. Sống lớn cho phép bạn trải nghiệm cuộc sống thực sự và tiềm năng sự nghiệp to lớn.

Ý TƯỞNG LỚN

1. Hãy nghĩ lớn. *Tránh kiểu tư duy cố định thay vào đó, chỉ đơn giản đặt ra câu hỏi: "Tôi phải làm gì tiếp theo?" Lúc này, tốt nhất bạn chậm rãi hướng đến thành công và tệ nhất là đang ở giai đoạn khó khăn. Hãy đặt ra các câu hỏi lớn hơn. Quy tắc ngón tay cái là tăng gấp đôi mục tiêu trong cuộc sống của bạn. Nếu mục tiêu của bạn là 10, hãy đặt câu hỏi: "Làm thế nào tôi có thể đạt được 20?" Đặt ra mục tiêu xa hẳn những gì bạn muốn để xây dựng được một kế hoạch đảm bảo mục tiêu ban đầu của bạn một cách có cơ sở.*

2. Đừng gọi từ thực đơn. *Chiến dịch quảng cáo "Tư duy khác biệt" nổi tiếng của Apple năm 1997 có biểu tượng giống như Ali, Dylan, Einstein, Hitchcock, Picasso, Gandhi, và những người "quan sát mọi thứ dưới góc nhìn khác biệt" và những người tiếp tục nỗ lực biến đổi thế giới. Vấn đề là họ không chọn các tùy chọn có sẵn, họ tưởng tượng ra những kết quả mà không ai khác có thể nghĩ ra. Họ "bỏ qua trình đơn và đặt hàng" từ sự sáng tạo của mình. Như quảng cáo nhắc nhở chúng ta, "Những người đủ điên rồ để nghĩ rằng họ có thể thay đổi thế giới là những người duy nhất làm được điều đó.*"

3. Hành động táo bạo. *Những suy nghĩ lớn lao không thể tách biệt khỏi các hành động táo bạo. Mỗi khi được hỏi một câu hỏi lớn, hãy dừng lại để tưởng tượng ra cuộc sống của bạn sẽ ra sao với câu trả lời đó. Nếu vẫn không thể tưởng tượng ra, hãy học hỏi những người đã đạt được nó. Các mô hình, hệ thống, thói quen và mối quan hệ của những người khác, những người đã tìm thấy câu trả lời là gì? Giống như việc chúng ta muốn tin rằng tất cả chúng ta đều khác biệt, những gì hiệu quả đối với người khác sẽ luôn*

hiệu quả đối với chúng ta.

4. Không sợ thất bại. *Thất bại là một phần của cuộc hành trình dẫn đến những kết quả mang tên thành công. Áp dụng tư duy tăng trưởng, và để nó dẫn lối cho bạn. Những kết quả đáng kinh ngạc không chỉ được xây dựng hoàn toàn dựa trên chính nó. Chúng còn được hình thành dựa trên cả những thất bại. Trong thực tế, chúng ta thất bại để thành công. Khi thất bại, chúng ta dừng lại, tự hỏi bản thân cần làm gì để thành công, học hỏi từ những sai lầm của chúng ta, và tiến bước. Hãy xem thất bại như là một phần của quá trình học hỏi và tiếp tục phấn đấu để đạt được tiềm năng thực sự của bạn.*

Đừng để những suy nghĩ nhỏ mọn hạn chế các phạm vi cuộc sống của bạn. Hãy nghĩ lớn, đề ra mục tiêu cao và hành động táo bạo. Và xem bạn có thể thổi bùng ngọn lửa cuộc sống của mình như thế nào.

PHẦN II. SỰ THẬT về CON ĐƯỜNG ĐƠN GIẢN DẪN ĐẾN THÀNH CÔNG

MỞ MANG ĐẦU ÓC

Tôi đã phải gánh chịu hậu quả của việc cố gắng sống trong những sự dối trá về thành công trong nhiều năm.

Tôi bắt đầu sự nghiệp với suy nghĩ mọi thứ trên đời đều quan trọng như nhau, vì vậy trong nỗ lực đạt được mọi thứ, tôi đã ôm đồm quá nhiều việc cùng lúc. Thật thất vọng, cuối cùng tôi bắt đầu nghi ngờ liệu mình có kỷ luật hoặc ý chí để đạt được thành công trong mọi việc hay không. Khi cuộc sống của tôi liên tục mất cân bằng, tôi bắt đầu coi việc sống một cuộc đời lớn là điều phi thực tế. Khi cố gắng đạt được một điều không tưởng, bạn có thể sẽ phải thất vọng tràn trề.

Tôi dần trượt dốc.

Trong nỗ lực thực thi mọi việc, tôi bắt đầu cố gắng hơn. Nói cách khác, tôi bắt đầu bám sát hành trình dẫn đến thành công của mình. Tôi thực sự đã làm vậy. Hướng về phía trước, nín thở sâu và tập trung cao độ. Tôi đã cho rằng đó là cảm giác tập trung và cảm xúc mãnh liệt thực sự có hiệu quả nhưng nó cũng khiến tôi kiệt sức.

Tôi cũng bắt đầu nghĩ rằng bạn phải ăn, nói và có điệu bộ như người thành công. Đó không phải là tôi, nhưng tôi cởi mở với bất kỳ cách nào có thể khiến mọi thứ hoạt động, vì vậy tôi đã nghiêm túc cân nhắc ý kiến cho rằng bạn có nghĩa vụ phải lên kế hoạch cách thức bạn muốn lựa chọn để thực hiện. Phương pháp tiếp cận này cũng hiệu quả, nhưng sau một thời gian, tôi chán ngấy việc "chơi trò" với thành công.

Tôi đã buộc phải vừa lái xe vừa nghe nhạc và đến văn phòng sớm nhất. Trong thực tế, tôi nghĩ đến việc sẽ lái xe đến văn phòng khi cả thành phố vẫn đang say giấc và sau đó lao vào công việc chỉ để chắc chắn rằng tôi sẽ đánh bại tất cả mọi người về hiệu quả công việc. Tôi bắt đầu chấp nhận quan điểm có thể đây là hình thù của tham vọng và thành tựu khi tôi nỗ lực hết mình. Tôi sẽ tổ chức các cuộc họp nhân viên vào lúc 7 giờ 30 phút sáng và không cho phép bất cứ ai đến sau 7 giờ 31 phút bước chân vào phòng họp. Tuy hơi thái quá, nhưng tôi bắt đầu tin rằng đây là cách duy nhất để bạn có thể thành công, và là cách để thúc đẩy những người khác cùng thành công. Cách tiếp cận này cũng hiệu quả, nhưng cuối cùng nó đã đẩy tôi và những người khác đi quá xa, thế giới của tôi đang ngấp nghé trước bờ vực.

Tôi đã thực sự bắt đầu nghĩ bí quyết để thành công là gắn chặt vào mục tiêu nhiều nhất có thể mỗi buổi sáng, xốc lại nhiệt huyết của bản thân, và sau đó mở cửa và bước vào ngày mới, trải mình ra thế giới, cho đến khi tôi thật sự bùng cháy.

Tất cả những điều này mang lại cho tôi những gì? Nó đã cho tôi thành công, và cũng khiến tôi phát ngán. Cuối cùng, nó đã khiến tôi đổ gục vì thành công.

Vậy, tôi đã làm gì? Tôi đã từ bỏ những dối trá và đi theo hướng ngược lại. Tôi đã cùng với những người thành công ẩn danh đi ngược lại những quan điểm đã được thiết lập về các "chiến thuật" được cho là sẽ xây dựng nên thành công.

Trước hết, tôi đã mở mang đầu óc. Tôi thực sự bắt đầu lắng nghe cơ thể của mình, sống chậm lại và thoải mái hơn. Tiếp theo, tôi bắt đầu mặc áo phông và quần jean để làm việc và cởi mở đón nhận góp ý từ mọi người. Tôi từ bỏ ngôn ngữ, thái độ và sống là chính mình. Tôi dành thời gian ăn sáng với gia đình, bắt đầu lấy lại vóc dáng và vực dậy tinh thần đồng thời duy trì điều đó. Và cuối cùng, tôi bắt đầu làm ít hơn, thư giãn hơn, thoải mái đối với chính mình. Tôi thách thức các tiên đề về thành công, và bạn thử đoán xem? Tôi thành công ngoài sức tưởng tượng và sảng khoái hơn bao giờ hết trong cuộc sống của tôi.

Đây là những gì tôi phát hiện ra: Chúng ta đã nghĩ, lập kế hoạch, phân tích sự nghiệp, công việc, cuộc sống của chúng ta một cách thái quá. Làm việc quá nhiều vừa không hiệu quả vừa kém lành mạnh, và chúng ta thường thành công bởi phần lớn những gì chúng ta làm. Tôi phát hiện ra rằng chúng ta không thể quản lý thời gian, và rằng chìa khóa để thành công chính là những điều chúng ta làm tốt.

Tôi đã học được thành công xuất hiện khi bạn sống phù hợp trong mọi khoảnh khắc cuộc sống. Nếu bạn có thể thành thật nói rằng, "Đây là vị trí của tôi ngay lúc này, làm chính xác những gì tôi đang làm", thì sau đó mọi khả năng tuyệt vời trong cuộc sống của bạn sẽ trở thành hiện thực.

10. CÂU HỎI TẬP TRUNG

Vào ngày 23/6/1885, tại thành phố Pittsburgh, bang Pennsylvania, Andrew Carnegie đã có bài nói chuyện với các sinh viên của Đại học Thương mại Curry. Tại đỉnh cao thành công trong sự nghiệp kinh doanh, Công ty Thép Carnegie là doanh nghiệp công nghiệp lớn nhất và thu lợi nhất trên thế giới. Carnegie sau này trở thành người giàu thứ hai trong lịch sử, chỉ sau John D. Rockefeller. Bài nói chuyện của Carnegie có tựa đề "Hành trình kinh doanh thành công", ông đã chia sẻ về cuộc sống của mình như một doanh nhân thành đạt và đưa ra lời khuyên:

Điều kiện tiên quyết để thành công, một bí mật vĩ đại nằm ở khả năng tập trung toàn bộ năng lượng, suy nghĩ và nguồn vốn của bạn vào công việc mà bạn đang thực hiện. Bắt đầu với một việc, nỗ lực với việc đó và dẫn đầu nó, thông qua mọi cải tiến, có cơ chế tốt nhất và am hiểu nhiều nhất về nó. Những mối quan tâm không được thực hiện là những mối quan tâm đã phân tán nguồn lực của họ, đồng nghĩa với việc dàn mỏng sự tập trung. Họ đầu tư vào nhiều việc, ở nhiều nơi. "Đừng để tất cả trứng vào một giỏ" là ý tưởng hoàn toàn sai lầm. Tôi khuyên bạn nên "đặt tất cả trứng vào một giỏ, và sau đó hãy trông chừng chiếc giỏ đó". Hãy nhìn quanh và chú ý; những người làm vậy, hiếm khi thất bại. Việc quan sát và xách một giỏ trứng rất đơn giản. Nhưng nếu bạn mang vác quá nhiều, khả năng bạn đánh vỡ hết số trứng sẽ rất cao.

Vì vậy, làm thế nào để bạn chọn đúng giỏ? Một câu hỏi tập trung rất hay.

Mark Twain cũng đồng tình với Carnegie về quan điểm này:

Bí mật giúp tiến lên phía trước nằm ở khả năng bắt đầu đặt những bước đi đầu tiên. Để bắt đầu, hãy chia các nhiệm vụ quá phức tạp thành các nhiệm vụ nhỏ có thể quản lý và sau đó bắt đầu từ nhiệm vụ đầu tiên.

Vậy, làm thế nào để bạn biết cần làm gì đầu tiên? Đó là câu hỏi tập trung.

Bạn có nhận thấy cả hai người đàn ông vĩ đại này đều coi lời khuyên của họ là một "bí mật"? Tôi không nghĩ đó là một bí mật như mọi người vẫn nghĩ và lại không có sức nặng cũng như tầm quan trọng. Hầu hết mọi người đã quen thuộc với các câu ngạn ngữ Trung Quốc "Một cuộc hành trình ngàn dặm phải bắt đầu bằng bằng một bước chân nhỏ nhoi". Họ không bao giờ dừng lại để đánh giá đầy đủ rằng liệu điều này có đúng đắn hay không, vậy nên bước sai lầm đầu tiên sẽ khởi đầu cho cuộc hành trình có thể dẫn đến một điểm kết khác xa nơi mà họ muốn đến. Câu hỏi tập trung giúp bảo vệ bước đầu tiên khỏi sai lầm.

CUỘC SỐNG LÀ MỘT CÂU HỎI

Bạn có thể hỏi rằng, "Tại sao việc tập trung vào câu hỏi khi nào chúng ta thực sự khao khát lại là một câu trả lời?" Thật đơn giản. Các câu trả lời đến từ các câu hỏi, và chất lượng của bất kỳ câu trả lời trực tiếp được quyết định bởi chất lượng các câu hỏi. Đặt ra câu hỏi sai lầm, sẽ nhận về những câu trả lời sai lầm và ngược lại. Đặt ra câu hỏi mạnh mẽ nhất, và câu trả lời sẽ làm thay đổi cuộc đời bạn.

Voltaire từng viết: "Đánh giá một người bởi những câu hỏi của anh ta thay vì những câu trả lời". Francis Bacon nói thêm: "Một câu hỏi thận trọng là một nửa của sự khôn ngoan". Indira Gandhi thì kết luận rằng "sức mạnh của việc đặt câu hỏi là cơ sở cho mọi tiến bộ của nhân loại". Những câu hỏi lớn rõ ràng là con đường nhanh nhất để dẫn đến những câu trả lời tuyệt vời. Mọi nhà khám phá và phát minh bắt đầu nhiệm vụ của mình bằng một câu hỏi có sức mạnh biến đổi. Phương pháp khoa học đặt ra các câu hỏi về vũ trụ ở dạng giả thuyết. Phương pháp Socratic với hơn 2.000 tuổi, hướng dẫn thông qua các câu hỏi, vẫn được chấp nhận bởi các nhà giáo dục vĩ đại từ trường Luật Harvard đến các lớp mẫu giáo địa phương. Các câu hỏi liên quan đến tư duy phê phán của chúng ta. Nghiên cứu cho thấy việc đặt ra các câu hỏi cải thiện khả năng học hỏi và hiệu suất đến 150%. Cuối cùng, thật khó để tranh luận với tác giả Nancy Willard, người đã viết, "Đôi khi những câu hỏi quan

trọng hơn các câu trả lời".

Một trong những khoảnh khắc mạnh mẽ nhất trong đời tôi xuất hiện khi tôi nhận ra cuộc sống là một câu hỏi và cách chúng ta sống là câu trả lời. Cách chúng ta nhóm các câu hỏi tự nhủ chi phối các câu trả lời cuối cùng định hình nên cuộc sống của chúng ta.

Tuy nhiên, câu hỏi đúng đắn không phải lúc nào cũng rõ ràng. Hầu hết mọi thứ chúng ta muốn đều không đi kèm với một bản đồ hoặc một tập hợp các hướng dẫn, vì vậy, rất khó để có thể đưa ra một câu hỏi đúng đắn. Sự rõ ràng đến từ phía chúng ta. Có vẻ như chúng ta phải hình dung ra cuộc cuộc hành trình của mình, tự phác thảo ra các bản đồ và tạo ra la bàn riêng. Để có được những câu trả lời đang tìm kiếm, chúng ta phải đưa ra câu hỏi đúng đắn. Vậy, làm thế nào để làm được điều này? Làm thế nào để bạn đưa ra những câu hỏi khác biệt đưa bạn đến những câu trả lời ấn tượng?

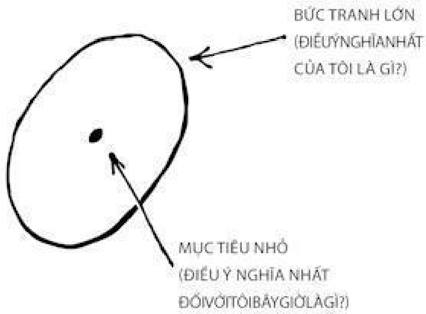
Bạn đặt ra câu hỏi: Câu hỏi tập trung.

Bất cứ ai mơ ước một cuộc sống khác biệt cuối cùng cũng phát hiện ra rằng không có sự lựa chọn nào ngoài việc tìm được cách tiếp cận khác biệt đối với cuộc sống. Câu hỏi tập trung là cách tiếp cận khác biệt. Trong một thế giới không có hướng dẫn, nó sẽ trở thành công thức đơn giản cho việc tìm kiếm những câu trả lời khác biệt dẫn đến thành công.

Điều duy nhất tôi có thể làm nhờ đó việc thực hiện mọi thừ khác sẽ trở nên dễ dàng hơn hoặc không cần thiết nữa là gì?

Câu hỏi tập trung đơn giản đến mức sức mạnh của nó có thể dễ dàng bị bác bỏ bởi bất cứ ai không kiểm chứng nó chặt chẽ. Nhưng đó là sai lầm. Câu hỏi tập trung có thể dẫn bạn đến việc trả lời câu hỏi lớn (Tôi sẽ đi đâu? Mục tiêu của tôi là gì?) nhưng cũng tập trung vào những câu hỏi nhỏ (tôi phải làm gì ngay bây giờ để đi trên con đường đúng đắn tiến đến mục tiêu lớn? Điểm trọng tâm là gì?) Nó sẽ cho thấy không chỉ những gì bạn cần mà còn cho thấy bước đầu tiên để đạt được nó. Nó cho bạn thấy cuộc sống của

bạn có thể lớn đến mức nào và bạn có thể đi những bước nhỏ ra sao để tiến đến đó. Đó là cả một chiếc bản đồ cho mục tiêu tổng thể và là chiếc la bàn nhỏ cho động thái tiếp theo của bạn.



Hình 15: Câu hỏi tập trung là một tấm bản đồ toàn cảnh và một chiếc la bàn tập trung tại thời điểm nói

Các kết quả đáng kinh ngạc hiếm khi tình cờ xuất hiện. Chúng đến từ các lựa chọn mà chúng ta đưa ra và những hành động chúng ta thực hiện. Câu hỏi tập trung luôn nhắm vào bạn từ mọi hướng bằng cách buộc bạn làm những điều cần thiết để thành công – hay đưa ra quyết định đúng đắn. Nhưng không phải là bất cứ quyết định nào – nó thúc đẩy bạn đưa ra quyết định tốt nhất. Nó bỏ qua những gì có thể thực hiện được và đào sâu vào những gì cần thiết, đến những gì quan trọng nhất.

Nó dẫn bạn đến domino đầu tiên.

Để luôn bám sát ngày, tháng, năm, hoặc sự nghiệp có tiềm năng nhất, bạn phải liên tục đặt ra các câu hỏi tập trung. Hãy liên tục đặt câu hỏi đó, và nó buộc bạn phải sắp xếp các nhiệm vụ theo thứ tự quan trọng. Sau đó, mỗi khi đặt câu hỏi đó, bạn sẽ thấy ưu tiên tiếp theo của mình. Cách tiếp cận này buộc bạn phải hoàn thành một nhiệm vụ này trước một nhiệm vụ khác. Khi thực hiện nhiệm vụ đúng đắn trước, bạn sẽ xây dựng được định hướng đúng đắn đầu tiên, kỹ năng đúng đắn đầu tiên, và mối quan hệ đúng đắn đầu tiên. Được hỗ trợ bởi câu hỏi tập trung, hành động của bạn sẽ tiến triển tự nhiên đầu tiên trong quá trình xây dựng điều đúng đắn này dựa trên điều đúng đắn trước. Khi điều này xảy ra, bạn đang được trải nghiệm sức mạnh của hiệu ứng domino.

PHÂN TÍCH CÂU HỎI

Câu hỏi tập trung đánh đổ mọi câu hỏi có thể thành: "Điều quan trọng nhất tôi có thể làm nhờ đó thực hiện mọi việc khác sẽ trở nên dễ dàng hơn hoặc không cần thiết là gì?"

PHẦN THỨ NHẤT: "ĐIỀU QUAN TRỌNG NHẤT TÔI CÓ THỂ LÀM ..."

Câu hỏi này thắp sáng hành động tập trung. "Điều quan trọng nhất" cho bạn biết câu trả lời sẽ là điều quan trọng nhất so với nhiều điều còn lại. Nó buộc bạn hướng tới một điều cụ thể. Nó sẽ cho bạn biết ngay từ đầu rằng, mặc dù bạn có thể cân nhắc nhiều lựa chọn, nhưng bạn cần phải thực hiện điều này một cách nghiêm túc bởi bạn không thể thực hiện nhiều hành động cùng lúc. Bạn không thể bảo đảm cho vụ đặt cược của mình. Bạn được phép chọn một điều duy nhất.

Cụm từ cuối cùng, "có thể làm" là một yêu cầu buộc bạn phải hành động. Mọi người thường muốn thay đổi điều này thành "nên làm", "đáng lẽ nên làm", hoặc "sẽ làm" nhưng những lựa chọn này đều bỏ lỡ một điểm. Có rất nhiều điều chúng ta nên, có thể, hoặc sẽ làm nhưng không bao giờ làm. Hành động mà bạn "có thể làm" khẳng định việc thực hiện ý định bất cứ khi nào.

PHẦN HAI: "... NHỜ ĐÓ..."

Điều này đưa ra một tiêu chí mà câu trả lời của bạn phải đáp ứng. Nó là cầu nối giữa việc làm một điều gì đó và làm một điều gì đó vì một mục đích cụ thể. "Nhờ đó..." sẽ cho bạn biết phải đào sâu, bởi khi thực hiện điều quan trọng nhất, một điều khác sẽ xảy ra.

PHẦN BA: "... VIỆC THỰC HIỆN NHỮNG VIỆC KHÁC SẼ TRỞ NÊN DỄ DÀNG HƠN HOẶC KHÔNG CÒN CẦN THIẾT NỮA LÀ GÌ?"

Archimedes từng nói: "Hãy cho tôi một điểm tựa, tôi sẽ nâng cả trái đất lên," và đây chính xác là những gì phần cuối này mách bảo bạn phải tìm

kiếm. "Mọi việc khác sẽ trở nên dễ dàng hơn hoặc không còn cần thiết" là thử nghiệm thúc đẩy cuối cùng. Nó cho bạn biết thời điểm bạn tìm thấy domino đầu tiên. Nó cho bạn biết rằng khi bạn làm điều quan trọng nhất, những việc cần thiết khác để giúp hoàn thành mục tiêu của bạn đều có thể thực hiện được bằng nỗ lực ít hơn hoặc thậm chí không cần thiết phải thực hiện nữa.

Câu hỏi tập trung yêu cầu bạn tìm domino đầu tiên và tập trung vào nó để đánh đổ nó. Nhờ vậy, bạn sẽ thấy một hàng domino đằng sau sẽ tự động đổ theo.

Ý TƯỞNG LỚN

1. Những câu hỏi lớn là đường dẫn đến các câu trả lời tuyệt vời. *Câu hỏi tập trung là một câu hỏi lớn được thiết kế để tìm ra một câu trả lời tuyệt vời. Nó sẽ giúp bạn tìm thấy domino đầu tiên cho công việc của bạn, doanh nghiệp của bạn, hoặc bất kỳ lĩnh vực khác mà bạn muốn đạt được thành công.*

2. Câu hỏi tập trung là một câu hỏi hai nhiệm vụ. *Nó có hai dạng: bức tranh toàn cảnh và sự tập trung vào điểm nhỏ. Một là về việc tìm kiếm đúng hướng trong cuộc sống và hai là tìm các hành động đúng đắn.*

3. Câu hỏi bức tranh toàn cảnh: "Điều quan trọng nhất của tôi là gì?" *Sử dụng nó để phát triển một tầm nhìn cho cuộc sống của bạn và định hướng sự nghiệp hoặc tình hình phát triển của công ty, nó là chiếc la bàn chiến lược của bạn. Nó cũng mang lại hiệu quả khi bạn cần xem xét những gì bạn muốn làm chủ, những gì bạn muốn gửi tới người khác và cộng đồng của bạn. Nó buộc bạn phải luôn để mắt đến bạn bè, gia đình, các đồng nghiệp và giúp hành động hàng ngày của bạn luôn đi đúng hướng.*

4. Câu hỏi tập trung nhỏ: *"Điều quan trọng nhất hiện nay của tôi là gì?" Đặt ra câu hỏi này khi bạn thức giấc vào sáng sớm và trong suốt cả ngày. Nó giúp bạn tập trung vào công việc quan trọng nhất, và bất cứ khi nào bạn*

cần, giúp bạn tìm "hành động thúc đẩy" hoặc domino đầu tiên trong bất kỳ hoạt động nào. Câu hỏi tập trung nhỏ chuẩn bị cho bạn tuần làm việc hiệu quả nhất có thể. Nó cũng giữ vai trò quan trọng trong cuộc sống cá nhân, giúp bạn chú ý tới các nhu cầu quan trọng trước mắt, cũng như những người quan trọng nhất trong cuộc sống của mình.

Thành công có được nhờ khả năng đặt ra các câu hỏi tập trung. Đó là cách mà bạn sẽ phác thảo cuộc sống và công việc của mình, và làm thế nào bạn có được tiến bộ lớn nhất trong công việc quan trọng nhất của mình.

Cho dù bạn tìm kiếm câu trả lời lớn hay nhỏ, thì việc đặt câu hỏi tập trung luôn là thói quen của thành công tương lai cho cuộc sống của bạn.

11. THÓI QUEN THÀNH CÔNG

Bạn biết về các thói quen. Chúng rất khó phá vỡ − và cũng khó hình thành. Nhưng chúng ta đang vô tình hình thành những thói quen mới. Khi chúng ta bắt đầu và duy trì một lối suy nghĩ hay một kiểu hành động trong một thời gian đủ dài, chúng ta tạo ra một thói quen mới. Lựa chọn mà chúng ta phải đối mặt đó là chúng ta muốn hình thành các thói quen đưa chúng ta đến nơi cần đến hay không. Để làm vậy, câu hỏi tập trung phải trở thành thói quen thành công mạnh mẽ nhất mà chúng ta có thể có.

Đối với tôi, câu hỏi tập trung là một cách sống. Tôi dùng nó để tìm kiếm ưu tiên quan trọng nhất của mình, tận dụng tối đa thời gian, và nhận được thành tựu to lớn. Tôi đặt ra câu hỏi khi thức dậy và bắt đầu một ngày mới, khi bắt đầu làm việc, và một lần nữa khi trở về nhà. “Điều quan trọng nhất mà tôi có thể làm, nhờ đó việc thực hiện những việc khác sẽ trở nên dễ dàng hơn hoặc không còn cần thiết là gì?” Và khi biết câu trả lời, tôi tiếp tục hỏi cho đến khi có thể nhìn thấy các mối liên hệ và mọi domino của tôi được xếp thành hàng.

Rõ ràng, bạn có thể tự thúc đẩy bản thân phân tích mọi khía cạnh trong mọi việc bạn làm. Hãy bắt đầu với những việc lớn và quan sát nơi nó đưa bạn đến. Bạn sẽ dần phát triển được ý thức về thời gian nên sử dụng các câu hỏi toàn cảnh và thời gian nên sử dụng các câu hỏi nhỏ tập trung.

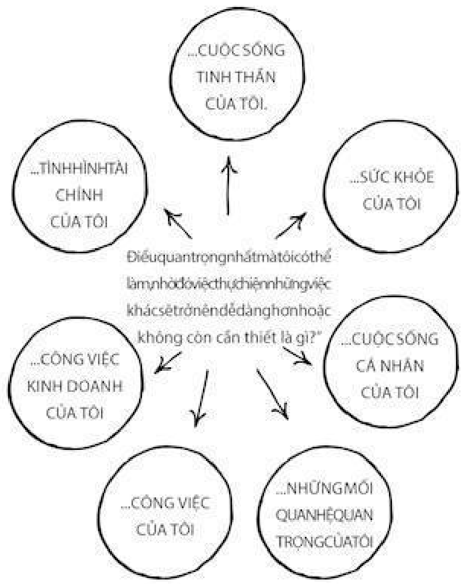
Câu hỏi tập trung là thói quen tôi thường sử dụng để đạt được thành công và có một cuộc sống ý nghĩa. Tôi sử dụng nó trong một số việc chứ không phải tất cả. Tôi áp dụng nó vào các lĩnh vực quan trọng trong cuộc sống: đời sống tinh thần, sức khỏe, đời sống cá nhân, các mối quan hệ quan trọng, công việc, hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính. Tôi còn thực hiện chúng theo thứ tự mỗi lĩnh vực là một nền tảng cho lĩnh vực tiếp theo.

Bởi muốn cuộc sống của tôi giữ vai trò trọng tâm, nên tôi tiếp cận từng lĩnh vực bằng cách thực hiện những gì quan trọng nhất trong lĩnh vực đó. Tôi

coi chúng như những nền tảng trong cuộc sống và nhận ra rằng khi tôi đang làm những gì là quan trọng nhất trong từng lĩnh vực, cuộc sống của tôi như đang hoạt động với công suất tối đa.

Câu hỏi tập trung có thể hướng bạn đến điều quan trọng nhất trong các lĩnh vực khác nhau của cuộc đời bạn. Đơn giản chỉ cần điều chỉnh lại câu hỏi tập trung bằng cách thêm lĩnh vực cần tập trung vào. Bạn cũng có thể đưa một khung thời gian, chẳng hạn như "ngay bây giờ" hoặc "trong năm nay", để cung cấp cho câu trả lời với mức độ thời gian thích hợp, hoặc "trong 5 năm" hoặc "một ngày nào đó" để tìm một câu trả lời tổng thể hướng bạn đến các kết quả mục tiêu.

Dưới đây là một số câu hỏi tập trung để bạn tự hỏi. Chọn lĩnh vực trước, sau đó tuyên bố câu hỏi, bổ sung khung thời gian, và kết thúc bằng cách thêm cụm từ "nhờ đó việc thực hiện những điều khác sẽ trở nên dễ dàng hơn hoặc không còn cần thiết là gì?" Ví dụ: "Trong công việc của tôi, điều quan trọng nhất tôi có thể làm để đảm bảo đạt được mục tiêu của mình trong tuần này nhờ đó việc thực hiện những điều khác sẽ dễ dàng hơn hoặc không cần thiết nữa là gì?



Hình 16: Cuộc sống của tôi và những khía cạnh quan trọng nhất

ĐỐI VỚI ĐỜI SỐNG TINH THẦN...

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để giúp đỡ người khác là gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để cải thiện vận may của mình là gì...?

ĐỐI VỚI SỨC KHỎE...

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để đạt được mục tiêu ăn kiêng của mình là gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để đảm bảo việc tập luyện thể thao là gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để giải tỏa căng thẳng là gì...?

ĐỐI VỚI CUỘC SỐNG CÁ NHÂN...

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để cải thiện kỹ năng của tôi trong lĩnh vực... là gì?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để có thời gian dành cho bản thân là gì?

ĐỐI VỚI CÁC MỐI QUAN HỆ QUAN TRỌNG...

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để cải thiện mối quan hệ của tôi với vợ/chồng mình là gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để cải thiện kết quả học tập của các con tôi là gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để tỏ lòng biết ơn của tôi với cha mẹ là gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để khiến gia đình tôi gắn bó hơn là gì...?

ĐỐI VỚI CÔNG VIỆC...

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để đảm bảo đạt mục tiêu của mình là

gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để cải thiện kỹ năng của tôi là gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để giúp đội ngũ của tôi thành công là gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để thăng tiến hơn trong sự nghiệp là gì...?

ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP...

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để khiến công ty có được lợi thế cạnh tranh hơn là gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để khiến sản phẩm của chúng tôi trở thành tốt nhất là gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để khiến chúng tôi thu về lợi nhuận cao hơn là gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để cải thiện trải nghiệm khách hàng là gì...?

ĐỐI VỚI TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH...

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm nhằm tăng giá trị tài sản của tôi là gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để cải thiện dòng tiền đầu tư của tôi là gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để thanh toán hết nợ thẻ tín dụng của tôi là gì...?

Ý TƯỞNG LỚN

Vì vậy, làm thế nào để biến điều quan trọng nhất trở thành một phần thói quen hàng ngày? Làm thế nào để khiến nó đủ mạnh giúp mang về thành công trong công việc lẫn các khía cạnh khác trong cuộc sống? Dưới đây là

một danh sách cho người mới bắt đầu được rút ra từ kinh nghiệm của chúng tôi và các mối quan hệ hợp tác giữa chúng tôi và những người khác.

1. Hiểu và tin vào điều quan trọng nhất. *Bước đầu tiên là phải hiểu được khái niệm về điều quan trọng nhất, sau đó tin rằng nó có thể mang lại sự khác biệt trong cuộc sống của bạn. Nếu không hiểu và tin, bạn sẽ không thể hành động.*

2. Sử dụng điều quan trọng nhất. *Hãy tự đặt ra cho mình câu hỏi tập trung. Bắt đầu ngày mới bằng cách hỏi, "Điều quan trọng nhất tôi có thể làm hôm nay cho [bất cứ điều gì bạn muốn] nhờ đó việc thực hiện những điều khác sẽ trở nên dễ dàng hơn hoặc thậm chí không còn cần thiết là gì?" Khi đó, hướng đi của bạn sẽ rõ ràng hơn. Công việc của bạn sẽ hiệu quả hơn và cuộc sống cá nhân của bạn trở nên ý nghĩa hơn.*

3. Biến điều quan trọng nhất trở thành thói quen. *Khi biến việc đặt câu hỏi tập trung trở thành thói quen, bạn đã tận dụng toàn bộ năng lực của nó để đạt được thành công như mong muốn. Đó là một nhân tố tạo ra sự khác biệt. Cho dù bạn mất vài tuần hay vài tháng, hãy gắn bó với nó cho đến khi nó trở thành thói quen. Nếu không nghiêm túc trong việc học hỏi thói quen thành công, bạn không thể nghiêm túc trong việc đạt được những kết quả đáng kinh ngạc.*

4. Thúc đẩy các công cụ nhắc nhở. *Thiết lập các cách thức để nhắc nhở bản thân sử dụng câu hỏi tập trung. Một trong những cách tốt nhất để làm điều này là tạo ra bảng nhắc nhở tại nơi làm việc với nội dung, "Cho đến khi điều quan trọng nhất được thực hiện – mọi thứ khác đều gây xao nhãng.". Sử dụng bản ghi chú, màn hình, lịch để kết nối các thói quen thành công và kết quả bạn đang tìm kiếm. Đưa ra lời nhắc nhở như, "Điều quan trọng nhất = Kết quả đáng ngạc nhiên"hoặc "Thói quen thành công sẽ đưa tôi đến mục tiêu của mình."*

5. Kêu gọi sự hỗ trợ. *Nghiên cứu cho thấy những người xung quanh có ảnh hưởng rất lớn đến bạn. Thành lập một nhóm hỗ trợ thành công nhỏ gồm*

một số đồng nghiệp có thể giúp truyền cảm hứng cho tất cả cùng thực hành thói quen thành công mỗi ngày. Hãy kéo thêm sự tham gia của gia đình. Chia sẻ điều quan trọng nhất của bạn.

Sử dụng để họ thấy thói quen thành công có thể tạo sự khác biệt trong công việc của họ ở trường, thành tích cá nhân, hoặc bất kỳ lĩnh vực nào trong cuộc sống của họ.

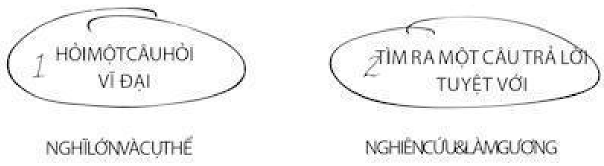
Thói quen này có thể trở thành nền tảng cho nhiều thói quen khác, vì vậy hãy giữ thói quen thành công của bạn luôn mạnh mẽ. Sử dụng các chiến lược được thảo ra trong Phần 3: Các kết quả đáng kinh ngạc, để thiết lập mục tiêu và ngăn ô thời gian nhằm có được những kết quả khác biệt mỗi ngày trong cuộc sống của bạn.

12. CON ĐƯỜNG DẪN ĐẾN NHỮNG CÂU TRẢ LỜI TUYỆT VỜI

Câu hỏi tập trung giúp bạn xác định điều quan trọng nhất của bạn trong mọi tình huống. Nó sẽ làm rõ những gì bạn muốn trong các lĩnh vực quan trọng trong cuộc sống của bạn và sau đó đào sâu vào những gì cần thiết để đạt được chúng. Nó thực sự là một quá trình đơn giản: Bạn đặt ra một câu hỏi lớn, sau đó tìm ra câu trả lời tuyệt vời. Đó là thói quen thành công của bạn.

1. ĐẶT RA CÂU HỎI LỚN

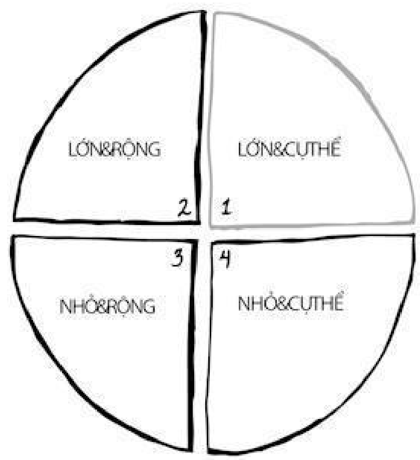
Câu hỏi tập trung giúp bạn đặt ra câu hỏi lớn. Các câu hỏi lớn như những mục tiêu lớn đều mang tính vĩ mô và cụ thể. Chúng thúc đẩy và hướng bạn đến các câu trả lời lớn cụ thể. Và bởi chúng được cơ cấu để có thể đo lường được, nên rất dễ ước lượng được kết quả.



Hình 17: Câu hỏi 2 bước giúp đạt kết quả đáng kinh ngạc

Nhìn vào ma trận "câu hỏi lớn" (Hình 18) để thấy được tiềm lực của câu hỏi tập trung.

Hãy coi việc tăng doanh thu như một cách để chia nhỏ mỗi góc phần tư, sử dụng câu hỏi "Tôi có thể làm gì để tăng gấp đôi doanh thu trong 6 tháng?" như một cách để giữ chỗ cho phần Lớn & Cụ thể (Hình 19).



Hình 18: Bốn lựa chọn để cơ cấu cho câu hỏi lớn

Giờ đây, chúng ta hãy kiểm chứng những ưu và khuyết điểm của mỗi góc phần tư câu hỏi, và kết thúc ở nơi bạn muốn đến – Lớn & Cụ thể.

Góc phần tư thứ 4. Nhỏ & cụ thể: "Tôi có thể làm gì để tăng doanh thu thêm 5% trong năm nay". Câu hỏi này hướng bạn theo hướng cụ thể, nhưng

không tạo được thách thức. Đối với hầu hết các nhân viên bán hàng, 5% mức tăng trưởng về doanh số bán hàng có thể được coi là một chỉ tiêu dễ đạt được. Xét theo góc độ tốt nhất có thể, đó là phần tăng lợi nhuận, thay vì bước nhảy vọt có tiềm năng thay đổi cuộc sống tương lai. Các mục tiêu thấp không đòi hỏi những hành động khác biệt, vì thế hiếm khi dẫn đến những kết quả vượt trội.



Hình 19: Bốn lựa chọn để cơ cấu một câu hỏi lớn như minh họa

Góc phần tư thứ 3. Nhỏ & rộng: “Tôi có thể làm gì để tăng doanh số?” Đây không thực sự là một câu hỏi về thành tích nói chung. Nó giống một câu đố hơn. Tốt nhất nên liệt kê ra danh sách các lựa chọn nhưng phải thu hẹp các lựa chọn và đi từng bước nhỏ. Bạn muốn tăng doanh số bán hàng lên bao nhiêu? Vào thời điểm nào? Thật không may, đây là loại câu hỏi mà hầu hết mọi người thường hỏi và sau đó thắc mắc không hiểu tại sao câu trả lời của họ lại không mang đến những thành công.

Góc phần tư thứ 2. Lớn & rộng: “Tôi có thể làm gì để tăng gấp đôi doanh số bán hàng?” Đây là một câu hỏi lớn, nhưng không cụ thể. Một xuất phát điểm tốt, nhưng thiếu chi tiết dẫn đến nhiều nghi vấn hơn câu trả lời khiến bạn không biết bắt đầu từ đâu. Tăng gấp đôi doanh thu trong 20 năm tới khác hoàn toàn so với việc đạt được mục tiêu tương tự trong 1 năm hoặc ít hơn.

Góc phần tư thứ 1. Lớn & cụ thể: “Tôi có thể làm gì để tăng doanh số bán hàng gấp đôi trong 6 tháng?” Bây giờ bạn đã có đủ yếu tố của một câu hỏi lớn. Đó là một mục tiêu lớn và cụ thể. Bạn sẽ tăng gấp đôi doanh số bán hàng – một việc không hề dễ dàng. Bạn phải thực hiện mục tiêu đó trong 6 tháng, đó sẽ là một thách thức. Bạn sẽ cần một câu trả lời lớn. Bạn sẽ phải phân tích điều bạn tin là có thể và có tầm nhìn vượt ra khỏi những ranh giới các giải pháp tiêu chuẩn thông thường của mình.

Bạn có thấy sự khác biệt? Khi đặt ra câu hỏi lớn, bạn đặt mình vào vị trí

đang theo đuổi một mục tiêu lớn. Và bất cứ khi nào làm điều này, bạn sẽ thấy cùng một khuôn mẫu – Lớn & Cụ thể. Một câu hỏi lớn và cụ thể dẫn đến một câu trả lời lớn và cụ thể, một điều rất cần thiết để giúp bạn đạt được một mục tiêu lớn.

Vậy, nếu "tôi có thể làm gì để tăng gấp đôi doanh số bán hàng trong 6 tháng?" là một câu hỏi lớn, thì làm thế nào bạn có thể tận dụng được tiềm lực của nó? Chuyển nó thành câu hỏi tập trung: "Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để tăng gấp đôi doanh số bán hàng trong 6 tháng nhờ đó việc thực hiện những điều khác sẽ trở nên dễ dàng hơn hoặc không cần thiết nữa là gì?" Việc biến nó thành câu hỏi tập trung sẽ hướng vào trung tâm của thành công bằng cách buộc bạn làm rõ những gì quan trọng nhất và bắt đầu từ đó. Tại sao lại vậy?

Bởi đó cũng là điểm khởi nguồn của thành công đột phá.

2. TÌM ĐÁP ÁN LỚN

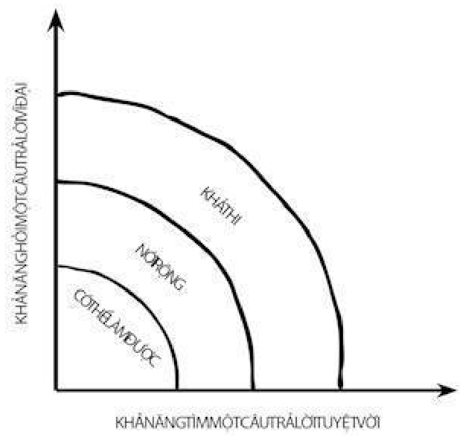
Thách thức trong việc đặt một câu hỏi lớn đó là, một khi đã hỏi, bạn phải đối mặt với việc tìm kiếm một câu trả lời lớn.

Câu trả lời có 3 loại: có thể thực hiện được, linh hoạt và có tiềm năng. Câu trả lời đơn giản nhất bạn có thể tìm kiếm đó là một câu trả lời nằm trong hiểu biết, kỹ năng và kinh nghiệm của bạn. Với loại đáp án này, bạn có thể đã biết cách thực hiện nó và không phải thay đổi nhiều để nắm được cốt lõi của nó. Hãy coi đây là loại đáp án "có thể thực hiện được" và có tính khả thi nhất.

Cấp độ tiếp theo là câu trả lời linh hoạt. Loại câu trả lời này vẫn nằm trong tầm tay của bạn, nhưng có thể ở tầm xa nhất. Bạn rất có thể sẽ phải làm một số nghiên cứu và khảo sát về những gì người khác đã làm để tiếp cận được câu trả lời này. Loại đáp án này có thể không chắc chắn bởi bạn sẽ phải phân tán đến các giới hạn về khả năng hiện tại. Hãy coi nó là loại đáp án hoàn hoàn có thể đạt được và có thể xảy ra, tùy thuộc vào nỗ lực của bạn.

Những người thành đạt hiểu rõ hai tuyến đường đầu tiên này nhưng từ

chối không sử dụng chúng. Không bằng lòng với thứ tầm thường khi khả năng cho phép họ đạt được những kết quả vượt trội, họ đã đặt ra một câu hỏi lớn và muốn có được câu trả lời tốt nhất.



Hình 20: Thói quen thành công giải phóng mọi khả năng

Kết quả ngoài sức tưởng tượng cần một câu trả lời tốt nhất.

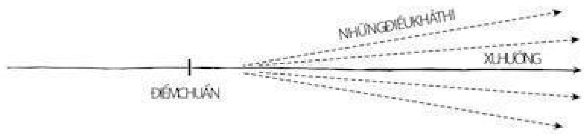
Những người thành công chọn sống vượt ngoài các ranh giới thành tích. Họ không chỉ mơ mà hơn thế còn khao khát mãnh liệt vượt khỏi tầm với của họ. Họ biết loại câu trả lời này khó với tới nhất, nhưng cũng biết rằng chỉ bằng cách nỗ lực tìm kiếm chúng, họ mới có thể mở rộng và làm phong phú thêm cuộc sống của mình.

Nếu muốn tận dụng tối đa câu trả lời của mình, bạn phải nhận ra rằng nó nằm ngoài vùng thoải mái của bạn. Một câu trả lời lớn, tiềm năng nằm ngoài những gì được biết đến và được thực hiện. Cùng với một mục tiêu linh hoạt, bạn có thể bắt đầu bằng cách nghiên cứu và khảo sát cuộc sống của những người thành đạt khác. Nhưng bạn không thể dừng lại ở đó bởi trong thực tế, hành trình tìm kiếm của bạn chỉ mới bắt đầu. Dù học hỏi được điều gì, bạn cũng nên sử dụng nó để làm những gì mà chỉ những người có thành tích cao nhất thường làm: so sánh và xu hướng hóa.

Một câu trả lời tuyệt vời về cơ bản là một câu trả lời mới. Đó là một bước nhảy vọt qua mọi câu trả lời hiện tại trong cuộc tìm kiếm câu trả lời tiếp theo và được tìm thấy sau hai bước. Bước đầu tiên giống như khi bạn mở rộng.

Bạn phát hiện ra nghiên cứu tốt nhất và khảo sát những người có thành tích cao nhất. Bất cứ lúc nào bạn không biết câu trả lời, giải pháp lúc đó là đi tìm câu trả lời đó. Nói theo cách khác, theo mặc định, điều quan trọng nhất đầu tiên là tìm kiếm các manh mối và các mô hình vai trò chỉ cho bạn đi đúng hướng. Điều đầu tiên cần làm là đặt câu hỏi, "Có ai đã nghiên cứu hoặc thực hiện điều này hay điều tương tự chưa?" Thực tế, đáp án cho câu trả lời này luôn ở thể khẳng định, vì vậy cuộc điều tra của bạn nên bắt đầu bằng cách tìm hiểu những gì người khác đã biết trước đó.

Một trong những lý do tôi thu thập rất nhiều sách trong những năm qua bởi sách là một nguồn tài nguyên tuyệt vời. Học hỏi những người đã thực hiện những gì bạn hy vọng đạt được trong thực tế và trong sách vở cung cấp rất nhiều tài liệu và hình mẫu cho thành công. Internet cũng nhanh chóng trở thành một công cụ vô giá. Dù ngoại tuyến hay trực tuyến, bạn cũng sẽ tìm được những người đã đi trên hành trình bạn đang đi, vì vậy bạn có thể nghiên cứu, mô hình hóa, so sánh và xu hướng hóa kinh nghiệm của họ. Một giáo sư đại học đã từng nói với tôi, "Gary, anh thông minh, nhưng mọi người có kinh nghiệm hơn anh. Anh không phải là người đầu tiên có ước mơ lớn, vì vậy anh nên nghiên cứu một cách khôn ngoan những gì người khác đã học hỏi được, và sau đó hành động dựa trên những bài học của họ." Ông ấy đã nói đúng. Và ông ấy cũng khuyên các bạn nên như vậy.



Hình 21: So sánh là thành công của ngày nay - xu hướng hóa là thành công trong tương lai

Nghiên cứu và kinh nghiệm của người khác là xuất phát điểm tốt nhất để bắt đầu hành trình tìm kiếm câu trả lời của bạn. Trang bị kiến thức này giúp bạn thiết lập một chuẩn mực, điểm mốc quan trọng cho những gì được biết đến và đang được thực hiện. Với một cách tiếp cận linh hoạt, đây là điểm cao nhất của bạn, nhưng hiện tại nó là điểm thấp nhất. Nó không phải là tất

cả những gì bạn sẽ làm, nhưng nó sẽ trở thành đỉnh điểm, nơi bạn sẽ đứng để xem mình có thể tiến đến điểm tiếp theo hay không. Điều này được gọi là xu hướng hóa, và đó là bước thứ hai. Bạn đang tìm kiếm điều tiếp theo có thể làm theo mà những người làm tốt nhất cũng đang hướng đến, hoặc nếu cần thiết, theo một hướng hoàn toàn mới.

Đây là cách giải quyết những vấn đề lớn và vượt qua những thách thức lớn, bởi các câu trả lời tốt nhất hiếm khi xuất phát từ một quá trình tầm thường. Dù đó là việc tìm ra cách đi tắt đón đầu trong cuộc cạnh tranh, tìm ra phương thuốc chữa trị, hoặc đưa ra bước hành động tiếp theo để đạt được một mục tiêu cá nhân, thì so sánh và xu hướng hóa vẫn là lựa chọn tốt nhất của bạn. Nếu câu trả lời của bạn độc đáo, có thể bạn sẽ phải đổi mới chính mình theo một cách nào đó trong quá trình thực hiện nó. Một câu trả lời mới thường đòi hỏi hành vi mới, do đó, đừng ngạc nhiên nếu trong hành trình đi đến thành công, bạn phải thay đổi chính mình. Nhưng đừng để điều đó ngăn cản bạn.

Đây là nơi sự kỳ diệu sẽ xảy ra và các khả năng là vô hạn. Dù đầy thách thức, nhưng việc trở thành người tiên phong trong hành trình tiến tới thành công này luôn xứng đáng được đầu tư, bởi khi chúng ta tối đa hóa tầm với của mình đồng nghĩa với việc chúng ta sẽ tối đa hóa cuộc sống.

Ý TƯỞNG LỚN

1. Nghĩ lớn và cụ thể. *Đưa ra một mục tiêu mà bạn có ý định đạt được giống như đặt ra một câu hỏi. Đó là một bước đơn giản từ "tôi muốn làm điều đó" đến "Làm sao tôi có thể đạt được điều đó?" Câu hỏi tốt nhất – theo mặc định là mục tiêu tốt nhất – phải lớn & cụ thể: Lớn, bởi bạn đang theo đuổi các kết quả vượt trội; Cụ thể, bởi nó hướng bạn đến mục đích cụ thể và không có chỗ để bạn suy nghĩ có nên cố gắng hay không. Một câu hỏi lớn & cụ thể, đặc biệt là dưới hình thức câu hỏi tập trung, giúp bạn có được câu trả lời tốt nhất.*

2. Đưa ra các khả năng. *Đặt ra một mục tiêu khả thi gần giống việc tạo ra*

một nhiệm vụ để tích vào danh sách. Một mục tiêu linh hoạt khó khăn hơn rất nhiều. Nó dẫn bạn đến điểm kết của các khả năng hiện tại, và bạn phải vươn rộng hơn nữa để đạt được nó. Hãy khám phá ra các khả năng. Khi bạn thấy mọi người và các doanh nghiệp trải qua những cuộc chuyển đổi, hãy coi đó là xuất phát điểm của bạn.

3. So sánh và xu hướng hóa để có được câu trả lời tốt nhất. *Không ai có khả năng tiên tri, nhưng với sự thục luyện, bạn có thể dự đoán chính xác được các kết quả tiềm năng. Những ai đến đích đầu tiên thường thưởng thức phần thưởng lớn cùng với số ít đối thủ cạnh tranh nếu có. So sánh và xu hướng hóa để tìm câu trả lời khác biệt cần thiết nhằm mang lại những kết quả tuyệt vời.*

PHẦN III. NHỮNG KẾT QUẢ ĐÁNG KINH NGẠC KHAI PHÁ CÁC KHẢ NĂNG TIỀM ẨN CỦA BẠN

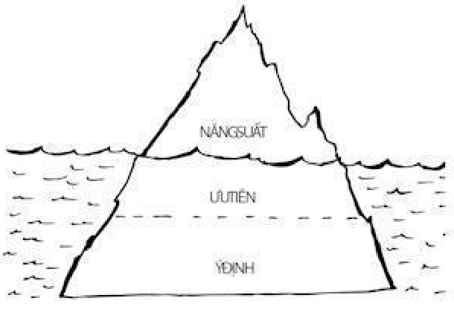
NHỮNG KẾT QUẢ ĐÁNG KINH NGẠC

Một nhịp điệu tự nhiên trong cuộc sống của chúng ta có tiềm năng trở thành một công thức đơn giản trong quá trình thực thi điều quan trọng nhất và đạt được những kết quả đáng kinh ngạc: mục đích, ưu tiên và hiệu suất. Khi được kết hợp, cả 3 yếu tố này kết nối mãi mãi và liên tục xác nhận sự tồn tại của nhau trong cuộc sống của chúng ta. Liên kết giữa chúng dẫn đến hai lĩnh vực, nơi bạn áp dụng điều quan trọng nhất – một điều lớn và một điều nhỏ.

Điều quan trọng lớn nhất là mục đích và điều nhỏ là ưu tiên hành động để đạt được điều quan trọng lớn. Những người thành công nhất xuất phát với hành trang là mục đích và sử dụng nó như la bàn định hướng. Họ để mục đích là kim chỉ nam giúp xác định ưu tiên thúc đẩy hành động của họ. Đây là con đường dẫn thẳng đến thành công.

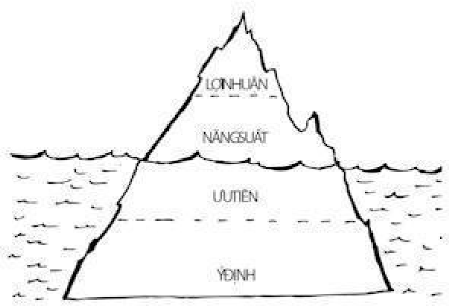
Hãy coi mục đích, ưu tiên, và năng suất là 3 phần của một tảng băng trôi.

Thường chỉ có 1/9 tảng băng lộ trên mặt nước, đó là bề nổi của mọi vấn đề. Đây chính xác là liên kết giữa năng suất, ưu tiên và mục đích. Những gì bạn quan sát thấy được xác định bởi những gì bạn không nhìn thấy.



Hình 22: Hiệu suất được thúc đẩy bởi mục đích và ưu tiên

Những người càng thành đạt, mục đích, ưu tiên càng thúc đẩy và dẫn dắt họ. Với kết quả gia tăng kèm lợi nhuận, hoạt động kinh doanh cũng vậy. Những gì được công khai – hiệu suất và lợi nhuận – luôn được thúc đẩy bởi nền tảng của công ty gồm mục đích và ưu tiên. Tất cả doanh nhân đều muốn có được hiệu suất và lợi nhuận, nhưng quá nhiều người không nhận ra con đường tốt nhất để đạt được chúng là thông qua ưu tiên được định hướng bởi mục đích.



Hình 23: Trong kinh doanh, hiệu suất và lợi nhuận được thúc đẩy bởi ưu tiên và mục đích

Hiệu suất cá nhân là nền tảng của mọi lợi nhuận trong tổ chức. Cả hai yếu tố này đều không thể tách rời. Một doanh nghiệp với những nhân viên có năng suất lao động kém sẽ không thể sinh lợi cao. Các doanh nghiệp lớn được tạo dựng từ những nguồn lực hiệu quả. Và không ngạc nhiên, khi những người có năng suất lao động cao nhất nhận được phần thưởng lớn nhất từ các doanh nghiệp.

Kết nối mục đích, ưu tiên và hiệu suất xác định vị trí của các cá nhân thành công và các doanh nghiệp sinh lợi. Hiểu được điều này là cốt lõi của việc tạo ra thành công.

13. SỐNG VỚI MỤC ĐÍCH

Chúng ta phải sử dụng mục đích ra sao để tạo ra một cuộc sống khác biệt? Ebenezer Scrooge sẽ chỉ cho chúng ta cách.

Lạnh lùng, keo kiệt và tham lam, một người xem thường dịp Giáng sinh và mọi thứ khiến người khác hạnh phúc, ông ta điển hình cho sự hà tiện và hèn hạ − Ebenezer Scrooge hiếm có khả năng trở thành tấm gương về cách sống cho chúng ta. Tuy nhiên, trong tác phẩm kinh điển năm 1843 của Charles Dickens, A Christmas Carol, thì ngược lại.

Câu chuyện cứu vãn tình thế kể về sự thay đổi của Scrooge từ một gã keo kiệt, nhẫn tâm và không được yêu quý trở thành một người biết quan tâm, chăm sóc và yêu thương là một trong những ví dụ điển hình đầy hấp dẫn về khả năng các quyết định của chính chúng ta chi phối đích đến của chúng ta như thế nào, cuộc sống của chúng ta được định hình bởi sự lựa chọn của chúng ta ra sao. Một lần nữa, câu chuyện hư cấu đã mang đến một công thức mà tất cả chúng ta có thể vận dụng để tạo dựng một cuộc sống khác biệt bằng những kết quả đáng kinh ngạc. Câu chuyện kể:

Vào một đêm Giáng sinh nọ, Ebenezer Scrooge được Jacob Marley quá cố, một đối tác cũ của mình, “ghé thăm”. Chúng tôi không biết liệu đây là mơ hay thực. Marley than vãn, “Tôi ở đây tối nay để cảnh báo với anh rằng anh vẫn còn cơ hội và hy vọng để không dẫm lên vết xe đổ của tôi. Nếu không anh sẽ bị ám ảnh bởi ba linh hồn, từ quá khứ, hiện tại và tương lai. “Hãy nhớ những gì đã xảy ra giữa chúng ta!”

Dickens mô tả Scrooge là một người đàn ông có tính cách cổ lỗ sĩ, luôn lạnh lùng đến khắc nghiệt. Với bàn tay siết chặt, cái đầu chúc xuống và cánh tay buông thõng, Scrooge luôn mặc cả đến từng xu và kiếm lời lớn nhất có thể. Ông ta luôn bí ẩn và đơn độc. Không ai muốn chào hỏi ông ta trên đường. Không ai quan tâm đến ông ta, bởi ông ta cũng chẳng quan tâm đến ai. Scrooge là một người cay nghiệt, bủn xỉn, một kẻ tham lam vô độ.

Sau đêm đó, ba linh hồn đến từ quá khứ, hiện tại và tương lai của ông ta ghé thăm. Nhờ chuyến ghé thăm này, ông ta được thấy mình sẽ trở thành người như thế nào, cuộc sống của ông ta sẽ đi theo hướng nào, những gì sẽ xảy ra với ông ta và những người xung quanh. Một trải nghiệm đáng sợ khiến ông ta phải suy ngẫm khi tỉnh dậy. Scrooge nhận ra vẫn còn cơ hội và thời gian để thay đổi số phận của mình. Từ tờ mờ sáng, ông ta đã lao ra đường và nhờ cậu bé đầu tiên ông gặp trên đường mua một con gà tây lớn nhất tại chợ và gửi nặc danh đến nhà nhân viên duy nhất của mình, Bob Cratchit. Khi bắt gặp người đàn ông có lần đã bị ông từ chối làm từ thiện, Scrooge xin tha thứ và hứa sẽ đóng góp ủng hộ người nghèo. Ông còn đến nhà của cháu trai mình, cầu xin sự tha thứ vì ngu muội quá lâu và đồng ý ở lại ăn tối vào dịp nghỉ lễ. Scrooge đã dành nhiều thời gian và tiền bạc để làm mọi thứ có thể cho người khác.

Qua câu chuyện đơn giản này, Charles Dickens đã cho chúng ta thấy một công thức đơn giản giúp tạo ra một cuộc sống khác biệt: Sống có mục đích. Sống bằng ưu tiên. Sống vì hiệu suất.

Khi suy nghĩ về câu chuyện này, tôi tin rằng Dickens đã cho thấy rằng mục đích là sự kết hợp giữa đích đến và điều quan trọng nhất đối với chúng ta. Ông cho rằng ưu tiên là những gì chúng ta đặt mọi nhiệt huyết vào đó và kết quả đến từ hành động của chúng ta. Ông coi cuộc sống là một chuỗi các lựa chọn được kết nối, nơi mục đích của chúng ta đặt ra các ưu tiên và ưu tiên của chúng ta quyết định hiệu suất mà hoạt động của chúng ta tạo ra.

Đối với Dickens, mục đích xác định chúng ta là ai.

Ban đầu, mục đích của Scrooge là tiền bạc. Ông ta lấy công việc là mục tiêu duy nhất của cuộc đời. Ông coi tiền quan trọng hơn con người và cho rằng tiền là mục đích phải đạt được bằng mọi giá. Với mục đích đó, ưu tiên của ông ta đơn giản là: kiếm được càng nhiều tiền càng tốt. Hiệu suất của ông ta được đo bằng số tiền kiếm được. Khi không làm việc kiếm tiền, ông ta coi việc đếm tiền là niềm vui. Dựa trên các tiêu chuẩn của Scrooge, ông ta

đã hoàn thành tốt mục đích của mình. Tuy nhiên, mục đích của ông ta đã thay đổi kể từ khi được cảnh tỉnh, kéo theo sự thay đổi về ưu tiên điều quan trọng nhất, cũng như sự thay đổi vị trí hiệu suất tập trung. Sau cùng, Scrooge đã có được sức mạnh chuyển đổi của một mục đích hoàn toàn mới. Giờ đây ông ta quan tâm đến mọi người, đến hoàn cảnh tài chính và tình trạng thể chất của họ. Ông hỗ trợ mọi người, coi trọng việc đó hơn việc tích trữ tiền và tin rằng đồng tiền của ông đã được sử dụng đúng đắn vào những mục đích tốt đẹp.

Nếu trước đây ông tiết kiệm tiền và sử dụng nguồn lực con người để làm lợi cho mình, thì giờ đây, ông dùng tiền để cứu người. Ưu tiên hàng đầu của ông là kiếm nhiều tiền để giúp đỡ nhiều người nhất có thể. Nhờ đó, cuộc sống của ông trở nên có ý nghĩa.

Sự thay đổi này rất đáng chú ý với thông điệp rõ ràng. Chúng ta là ai và chúng ta muốn đi đâu quyết định những gì chúng ta làm và những gì chúng ta theo đuổi.

Sống có mục đích là cuộc sống có sức ảnh hưởng mạnh mẽ nhất và khiến con người hạnh phúc nhất.

MỤC ĐÍCH MANG LẠI HẠNH PHÚC

Dù hỏi ai về điều họ muốn có được trong cuộc sống bạn sẽ thấy đa phần câu trả lời là hạnh phúc. Dù động cơ là gì, dù làm gì đi chăng nữa, chúng ta cũng đều phấn đấu để có được hạnh phúc. Nhưng chúng ta thường hay biết ít hoặc hiểu sai về nó. Hạnh phúc không xuất hiện như những gì chúng ta nghĩ.

Để giải thích điều này, tôi muốn chia sẻ một câu chuyện cổ tích.

CHIẾC BÁT ĂN XIN

Vào buổi sáng vi hành nọ, vị Hoàng đế đã gặp một người ăn mày, ngài hỏi: "Nhà ngươi muốn gì?" Người ăn mày cười nói: "Ngài hỏi như thể ngài có thể đáp ứng được mọi mong muốn của tôi vậy!" Cảm thấy bị xúc phạm, vị Hoàng đế nọ trả lời: "Tất nhiên là ta có thể. Mong muốn của ngươi là gì?"

Người ăn xin cảnh báo, "Ngài nên nghĩ kỹ trước khi hứa hẹn bất cứ điều gì."

Người ăn xin đó thực chất là người thầy quá cố của vị vua nọ, người đã thề rằng, "Ta sẽ trở lại để thức tỉnh ngươi ở kiếp sau. Ngươi đã bỏ lỡ cuộc sống này, nhưng ta sẽ trở lại để giúp ngươi."

Nhà vua, không nhận ra người thầy cũ của mình, bèn khẳng định: "Ta sẽ đáp ứng bất cứ điều gì nhà ngươi muốn, bởi ta là nhà vua." Người ăn mày liền đáp lại, "Mong muốn của tiện nhân rất đơn giản. Ngài có thể làm đầy chiếc bát ăn xin này không?" "Tất nhiên rồi!" nhà vua vui vẻ đáp lại, và sai quan tể tướng đổ tiền vào chiếc bát ăn xin. Vị tể tướng bèn làm theo, nhưng đổ tiền đến đâu, chúng biến mất đến đó.

Một đám đông tụ tập đến vì hiếu kỳ. Danh tín và quyền lực của nhà vua đang bị đe doạ, vì vậy ông nói với vị tể tướng, "Nếu buộc phải mất vương quốc, ta sẵn sàng, nhưng ta không thể bị đánh bại bởi kẻ ăn mày này." Đức vua tiếp tục đổ vào chiếc bát. Nào kim cương, ngọc trai, ngọc lục bảo, v.v... Ngân khố của đức vua cạn dần.

Cuối cùng, nhà vua sụp xuống chân người ăn mày và thừa nhận thất bại. "Ngươi đã thắng, nhưng trước khi đi, xin giải đáp sự tò mò của ta. Bí mật của chiếc bát này là gì?"

Người ăn xin khiêm tốn trả lời, "Thưa đức vua, không có bí mật nào cả. Nó chỉ đơn giản được tạo ra từ mong muốn của con người."

Một trong những thách thức lớn nhất của chúng ta đó là không được phép biến mục đích cuộc sống của mình thành chiếc bát của người ăn xin, không ngừng tìm kiếm điều tiếp theo có thể khiến chúng ta hạnh phúc. Đó chắc chắn là một kế hoạch thất bại.

Mưu cầu tiền bạc và mong muốn đạt được mọi thứ tùy thuộc vào sự hài lòng mà chúng ta kỳ vọng chúng sẽ mang lại. Một mặt, điều này thực sự có tác dụng. Sự đảm bảo về tiền bạc hoặc mong muốn của chúng ta có thể mang lại hạnh phúc trong chốc lát. Nhưng cảm giác đó sẽ sớm biến mất.

Hoàn cảnh ảnh hưởng đến chúng ta như thế nào phụ thuộc vào quan niệm của chúng ta trong mối tương quan với cuộc sống của chính mình. Nếu không có tầm nhìn đại cục, chúng ta có thể dễ rơi vào hành trình tìm kiếm thành công không hồi kết. Bởi một khi đã có được những gì chúng ta muốn, hạnh phúc của chúng ta sớm muộn cũng sẽ dần mất đi nhường chỗ cho những mưu cầu hạnh phúc mới. Điều này xảy ra với mọi người bởi chúng ta thường nảy sinh cảm giác buồn chán với những gì quen thuộc trong đó có cả hạnh phúc. Nếu không cẩn thận, chúng ta sẽ bị cuốn vào hành trình tìm cách đạt được những gì mình mong muốn mà không bao giờ có thời gian trọn vẹn để tận hưởng thành quả mình đạt được. Đó là lý do chúng ta vẫn mãi là kẻ ăn mày thời gian, và ngày chúng ta nhận ra điều này là ngày cuộc sống của chúng ta sẽ thay đổi mãi mãi. Vậy, chúng ta tìm kiếm được hạnh phúc dài lâu bằng cách nào?

Hạnh phúc xuất hiện trên hành trình đi tìm sự viên mãn.

Tiến sĩ Martin Seligman, cựu chủ tịch của Hiệp hội Tâm lý Mỹ, tin rằng có 5 yếu tố góp phần tạo nên hạnh phúc: cảm xúc và niềm vui tích cực, thành tích, các mối quan hệ, sự gắn bó và ý nghĩa. Trong đó, ông tin sự gắn bó và ý nghĩa giữ vai trò quan trọng nhất. Gắn bó với những gì chúng ta làm bằng việc tìm cách để khiến cuộc sống của chúng ta trở nên có ý nghĩa hơn là cách chắc chắn nhất để có được hạnh phúc lâu dài. Khi các hành động hàng ngày của chúng ta đáp ứng được một mục đích lớn hơn, hạnh phúc mạnh mẽ và lâu dài nhất sẽ xuất hiện.

Tiền là một ví dụ hoàn hảo. Bởi tiền bạc là thành quả của việc hoàn thành một việc gì đó và có tiềm năng đạt được nhiều hơn nữa. Nhiều người không chỉ hiểu nhầm cách kiếm tiền mà còn cả cách nó khiến chúng ta hạnh phúc. Tôi đã hướng dẫn cách tạo dựng sự giàu có cho mọi người từ những doanh nhân dày dạn đến các học sinh trung học, và bất cứ khi nào tôi hỏi, “mọi người muốn kiếm được bao nhiêu tiền?” tôi nhận được đủ loại câu trả lời, nhưng thường thì con số này khá cao. Khi hỏi, “sao các anh chị lại đưa ra

được con số đó?" tôi thường xuyên nhận được câu trả lời quen thuộc: "Chúng tôi không biết", sau đó tôi lại tiếp tục hỏi, "Theo các anh chị, một người giàu có về tiền bạc là người như thế nào?" Và tôi luôn nhận được các con số từ một triệu đô-la trở lên. Khi tôi hỏi sao họ lại có thể đưa ra con số đó, họ thường nói, "Chúng có vẻ nhiều". Tôi đáp lại, "Quan điểm của các anh chị có phần đúng mà lại không đúng". Tất cả phụ thuộc vào việc anh chị sẽ làm gì với số tiền đó."

Tôi tin rằng những người giàu có về tiền bạc là những người có đủ tiền mà không cần phải làm việc để làm thỏa mãn mục đích sống của họ. Giờ đây, hãy coi định nghĩa này là một thách thức đối với bất cứ ai chấp nhận nó. Để được giàu có về tiền bạc, bạn phải có một mục đích cho cuộc sống. Nói cách khác, không có mục đích, bạn sẽ không bao giờ biết khi nào bạn có đủ tiền, và bạn sẽ không bao giờ có thể giàu có về mặt tiền bạc.

Điều đó không có nghĩa là có nhiều tiền sẽ không mang lại hạnh phúc cho bạn. Nhưng, hạnh phúc nó mang đến sẽ đạt đến tới hạn. Bởi việc có thêm nhiều tiền để thúc đẩy bạn phụ thuộc vào mục đích muốn kiếm nhiều tiền hơn nữa. Muốn có được nhiều tiền hơn chỉ vì bạn muốn thế sẽ không mang lại hạnh phúc như mong muốn. Hạnh phúc chỉ xuất hiện khi mục đích của bạn vượt ra khỏi sự viên mãn tầm thường, đó là lý do chúng ta nói hạnh phúc có được trên dọc hành trình đi tìm sự viên mãn.

SỨC MẠNH CỦA MỤC ĐÍCH

Mục đích là con đường dẫn thẳng đến quyền lực và nguồn lực sức mạnh cá nhân tiềm năng – sức mạnh của niềm tin và sức mạnh để kiên trì. Để có được những kết quả đáng kinh ngạc cần nắm rõ những gì quan trọng với bạn và hành động hàng ngày tương xứng với các mục tiêu quan trọng đó. Khi đã xác định được mục đích sống, mục tiêu rõ ràng sẽ nhanh chóng xuất hiện, hướng đi trở nên thuyết phục hơn và do đó các quyết định cũng nhanh chóng được đưa ra. Khi đó, bạn sẽ có được những lựa chọn tốt nhất dẫn đến những cơ hội tốt nhất. Điều này giúp bạn nắm rõ đích đến của mình, từ đó dẫn đến

những kết quả khả quan nhất và trải nghiệm cuộc sống tốt nhất có thể.

Mục đích cũng hỗ trợ bạn khi mọi thứ không được như ý muốn. Đôi khi cuộc sống đầy rẫy khó khăn và không lối thoát, nhưng chúng ta đều phải trải qua điều này. Mục đích cung cấp chất keo kết dính giúp bạn gắn chặt vào con đường đã chọn. Cuộc sống có mục đích sẽ vô cùng thoải mái và ý nghĩa.

Khi tự hỏi, "điều quan trọng nhất tôi có thể làm trong cuộc sống, nhờ đó việc thực hiện những điều khác sẽ trở nên dễ dàng hơn hoặc không cần thiết nữa là gì?", bạn đang sử dụng tiềm lực của điều quan trọng nhất để mang lại mục đích cho cuộc sống của bạn.

Ý TƯỞNG LỚN

1. Hạnh phúc sẽ xuất hiện trên hành trình đi tìm sự viên mãn. *Chúng ta đều muốn được hạnh phúc, nhưng tìm kiếm không phải là cách tốt nhất để có được nó. Con đường chắc chắn nhất để đạt được hạnh phúc lâu dài là khi bạn hướng cuộc sống của mình đến một điều lớn lao hơn, khi bạn mang ý nghĩa và mục đích vào mọi hành động hàng ngày.*

2. Khám phá câu hỏi lớn Tại sao. *Khám phá mục đích sống của bạn bằng cách tự hỏi điều gì thúc đẩy bạn. Điều gì khiến bạn thức dậy mỗi sáng và giúp bạn luôn kiên trì đến cùng khi mệt mỏi? Đôi khi tôi coi đây là một câu hỏi lớn. Đó là lý do bạn háo hức với cuộc sống và làm những gì bạn đang làm*.

3. Thiếu một câu trả lời, chọn một hướng đi. *"Mục đích" nghe có vẻ nặng nề, nhưng không phải vậy. Hãy coi nó đơn giản là điều quan trọng nhất bạn muốn hướng đến hơn bất kỳ điều gì khác. Hãy thử viết ra thứ gì đó mà bạn muốn thực hiện và sau đó mô tả cách thực hiện nó*.

Đối với tôi, "Mục đích của tôi là giúp mọi người sống cuộc sống ý nghĩa nhất có thể thông qua sự giảng dạy, huấn luyện và các tác phẩm của tôi."

Vì vậy, dạy học là điều quan trọng nhất đối với tôi và tôi đã gắn bó với nó trong gần 30 năm. Những gì tôi dạy là những gì tôi áp dụng sau đó để huấn

luyện và cũng là những gì được hỗ trợ bởi kiến thức tôi viết ra.

Chọn một hướng đi, dấn bước rồi bạn sẽ thấy mình thích nó đến nhường nào. Thời gian sẽ làm rõ mọi thứ, và nếu bạn thấy mình không thích hướng đi đó, bạn luôn có thể thay đổi. Đó là cuộc sống của bạn.

14. SỐNG THEO ƯU TIÊN

"Ông có thể vui lòng cho tôi biết tôi phải đi theo hướng nào để đến đó không ạ?"

"Điều đó phụ thuộc vào việc cô muốn đến đâu," Cat trả lời.

"Tôi không quan tâm đến đích đến," Alice nói.

"Thế thì đường đi có gì quan trọng," Cat nói.

Cuộc gặp gỡ giữa Alice với Cheshire Cat trong Alice ở xứ sở thần tiên của Lewis Carroll đã tiết lộ mối liên hệ chặt chẽ giữa mục đích và ưu tiên. Sống có mục đích giúp bạn định hình đích đến. Sống theo ưu tiên giúp bạn biết được phải làm gì để đến đó.

Khi bắt đầu một ngày mới, mỗi chúng ta đều có một lựa chọn. Chúng ta có thể hỏi, "Tôi phải làm gì?" hoặc "Tôi nên làm gì?" Nếu không có đường hướng, không mục đích, bất cứ điều gì bạn "sẽ làm" luôn đưa bạn đến một nơi nào đó. Nhưng khi có chủ đích, bạn "nên làm" làm điều để đến được nơi bạn phải đi. Khi có mục đích sống, việc sống theo ưu tiên là một lựa chọn ưu việt.

ĐẶT RA MỤC TIÊU CHO HIỆN TẠI

Như Ebenezer Scrooge đã khám phá ra, cuộc sống của chúng ta được thúc đẩy bởi mục đích sống của mỗi người. Tuy nhiên, ông cũng vẫn phải đối mặt với khó khăn trong cuộc sống. Mục đích có khả năng định hình cuộc sống của chúng ta tỷ lệ thuận với sức mạnh của những ưu tiên mà chúng ta trao cho nó. Mục đích sẽ vô ích nếu không có ưu tiên.

Chính xác, từ ưu tiên (priority) – thay vì các ưu tiên (priorities) – có nguồn gốc từ thế kỷ XIV, xuất phát từ prior trong tiếng Latin có nghĩa là "đầu tiên". Nếu điều gì ở mức quan trọng nhất thì đó là một "ưu tiên hàng đầu". Thật kỳ lạ, ưu tiên vẫn không được số hóa cho đến khoảng thế kỷ XX, khi thế giới hạ thấp nghĩa chung của nó xuống thành "điều quan trọng" và từ

các ưu tiên bắt đầu xuất hiện. Do mất nghĩa ban đầu, nên nhiều câu nói như "vấn đề cấp bách nhất", "mối quan tâm chính", và "vấn đề quan trọng" đều có ý ám chỉ nghĩa gốc. Ngày nay, chúng ta đưa ý nghĩa ban đầu trở lại bằng cách thêm các từ như "nhất", "hàng đầu", "đầu tiên", "chính" và "quan trọng nhất" vào sau nó. Có vẻ như ưu tiên đã trải qua một cuộc hành trình thú vị.

Vì vậy, hãy cân nhắc ngôn từ của bạn. Có nhiều cách để nói về ưu tiên, nhưng dù bạn chọn từ nào đi chăng nữa, để đạt được kết quả đáng kinh ngạc, ý nghĩa của từ được dùng đều phải có chung nghĩa – điều quan trọng nhất.

Bất cứ khi nào dạy về cách thiết lập mục tiêu, tôi luôn đưa nó lên vị trí ưu tiên hàng đầu để chứng tỏ một điều rằng mục tiêu và ưu tiên có liên hệ tương quan. Tôi làm vậy bằng cách hỏi, "Tại sao chúng ta lại đặt ra mục tiêu và lập các kế hoạch?" Dù nhận được câu trả lời chuẩn xác ra sao, thì sự thật vẫn là chúng ta có những mục tiêu và kế hoạch chỉ vì một lý do – chúng phù hợp trong những khoảnh khắc cuộc sống mà chúng ta thấy quan trọng nhất. Dù có thể hồi tưởng quá khứ và dự báo tương lai, cuộc sống duy nhất của chúng ta vẫn là những giây phút hiện tại. Ngay bây giờ là tất cả những gì chúng ta cần. Thời khắc qua đi là quá khứ trong khi giây phút sắp tới là tương lai. Để làm rõ hơn luận điểm này, tôi bắt đầu đề cập đến cách tạo ra ưu tiên như "Đặt ra mục tiêu cho hiện tại" để nhấn mạnh lý do chúng ta phải tạo ra ưu tiên ngay từ đầu.

Thành công thực chất là khả năng chúng ta đạt được những chuỗi kết quả đáng kinh ngạc trong tương lai. Việc làm của bạn trong bất kỳ thời điểm nào xác định những gì bạn sẽ trải nghiệm trong thời gian kế tiếp. Không thể phủ nhận, hiện tại và tương lai được quyết định bởi các ưu tiên của bạn trong thời điểm hiện tại. Yếu tố quyết định cách bạn thiết lập ưu tiên là người chiến thắng trong trận chiến giữa bản thân bạn ở hiện tại và bạn trong tương lai.

Nếu được đưa ra một đề nghị 100 đô-la ngay hôm nay hoặc 200 đô-la trong năm tới, bạn sẽ lựa chọn thế nào? 200 đô-la? Bạn sẽ làm vậy nếu mục tiêu của bạn là kiếm được nhiều tiền nhất có thể từ cơ hội này. Nhưng kỳ lạ

thay, hầu hết mọi người không đưa ra lựa chọn đó.

Các nhà kinh tế từ lâu đã biết rằng dù thích những phần thưởng lớn, nhưng mọi người lại muốn được thưởng ngay thay vì đợi đến ngày mai – dù phần thưởng của ngày mai lớn hơn rất nhiều. Đó là một điều hết sức bình thường, được gọi là hội chứng suy giảm hypebol – phần thưởng càng được trao xa thời điểm hiện tại, nó càng tạo ra ít động lực tức thời khiến người nhận mong muốn đạt được nó. Có lẽ do các mục tiêu càng ở xa có kích thước càng nhỏ, nên mọi người nhầm lẫn khi cho rằng thực tế, chúng nhỏ như vậy dẫn đến việc giảm giá giá trị của chúng. Đó là lý do rất nhiều người sẽ chọn 100 đô-la hôm nay thay vì số tiền gấp đôi sau 1 năm. Thực tế "thiên vị hiện tại" sẽ lấn át mọi logic, và bỏ qua bức tranh toàn cảnh lớn kèm theo các kết quả đáng kinh ngạc. Giờ đây hãy tưởng tượng những ảnh hưởng tiêu cực mỗi ngày của thực tế cuộc sống này đến tương lai của bạn. Chúng ta cần một cách tư duy đơn giản hóa để tự thoát khỏi chính mình, thiết lập quyền ưu tiên và tiến gần hơn đến việc hoàn thành mục đích cuối cùng của chính chúng ta.

Đặt ra mục tiêu cho hiện tại sẽ giúp bạn tiến gần hơn đến đích.

Bằng cách tư duy thông qua bộ lọc "Đặt ra mục tiêu cho hiện tại", bạn cũng đang đặt ra mục tiêu cho tương lai và sau đó đào sâu một cách có phương pháp vào những gì bạn cần phải làm ngay bây giờ. Điều này có nét tương đồng với con búp bê Matryoshka của Nga trong đó điều quan trọng nhất "ngay bây giờ" được lồng trong điều quan trọng nhất ngày hôm nay, và điều quan trọng nhất ngày hôm nay được lồng trong điều quan trọng nhất tuần này, và điều quan trọng nhất tuần này được lồng trong điều quan trọng nhất tháng này... Đó là cách mà một điều nhỏ bé có thể thực sự trở thành một điều lớn lao.



Hình 24: Mục tiêu tương lai kết nối với các ưu tiên hiện tại

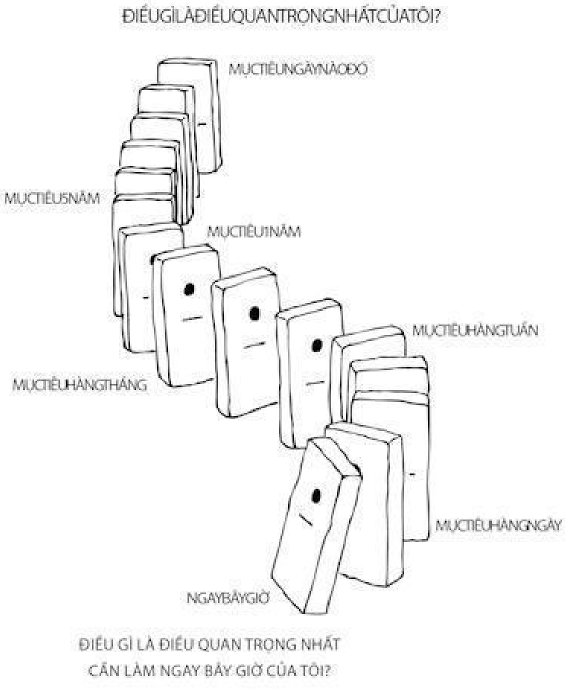
Hãy học cách nghĩ lớn nhưng đi từng bước nhỏ.

Bỏ qua các bước bằng cách tự hỏi, "Điều quan trọng nhất tôi có thể làm ngay bây giờ để đi đúng hướng giúp tôi đạt được mục tiêu một ngày nào đó của tôi là gì?" sẽ không bao giờ mang lại hiệu quả. Thời điểm này quá xa tương lai để bạn thấy rõ được ưu tiên hàng đầu của mình. Thực tế, bạn có thể tiếp tục bổ sung các mốc thời gian như trong ngày hôm nay, tuần này, v.v..., nhưng bạn sẽ không thể thấy được các ưu tiên mạnh mẽ mà bạn tìm kiếm cho đến khi thêm các mốc thời gian vào mọi bước. Đó là lý do hầu hết mọi người không bao giờ có thể tiến gần đến mục tiêu của họ. Họ đã không kết nối hôm nay với mọi mục tiêu ngày mai để đạt được thành công như ý muốn.

Kết nối ngày hôm nay với mọi mục tiêu ngày mai. Đó là điều quan trọng nhất.

Nghiên cứu đã hỗ trợ nhận định này. Trong ba nghiên cứu riêng biệt, các

nhà tâm lý học đã quan sát 262 sinh viên để khảo sát tác động của khả năng hình dung đến các kết quả. Các sinh viên này được yêu cầu hình dung theo một trong hai cách: Những người trong nhóm 1 được yêu cầu hình dung ra kết quả (như nhận được điểm "A" trong một kỳ thi) và những người còn lại được yêu cầu hình dung ra quá trình cần thiết để đạt được một kết quả như mong muốn (như các buổi học cần thiết để đạt được điểm "A" trong kỳ thi). Cuối cùng, các học sinh hình dung ra quá trình có được kết quả tốt hơn – họ nghiên cứu sớm hơn và thường xuyên hơn đồng thời đạt điểm cao hơn so với những người chỉ đơn giản hình dung ra kết quả.



Hình 25: Gắn bó với hiệu ứng Domino

Con người có xu hướng quá lạc quan về những gì họ có thể làm, và do đó hầu hết đều không nghĩ kết quả có được thông qua các cách thực hiện. Các nhà nghiên cứu gọi đây là "ảo tưởng hoạch định". Hình dung ra quá trình – chia mục tiêu lớn thành các bước nhỏ cần thiết để đạt được nó – giúp bạn tham gia vào quá trình tư duy chiến lược cần thiết để lập kế hoạch và đạt được các kết quả đáng kinh ngạc. Đây là lý do việc thiết lập mục tiêu cho hôm nay mang lại hiệu quả.

Tôi nói chuyện này với mọi người mỗi ngày. Nó rất hiệu quả khi họ hỏi

tôi họ nên làm gì. Tôi nhìn quanh và nói, ”Trước khi trả lời câu hỏi của anh/chị, hãy để tôi hỏi anh/chị một điều: Anh đang đi đâu và anh muốn đến đâu vào một ngày nào đó?” Sau đó, khi tôi đưa họ đến với quy trình thiết lập mục tiêu cho hiện tại, họ nắm bắt vấn đề một cách nhanh chóng và đưa ra câu trả lời riêng của mình, cho tôi biết điều quan trọng nhất họ cần phải làm ngay bây giờ.

Bước cuối cùng là hãy viết ra câu trả lời của bạn. Rất nhiều người đã viết về việc liệt kê ra các mục tiêu và thực tế, nó mang lại hiệu quả rất cao.

Năm 2008, Tiến sĩ Gail Matthews của Đại học Dominican, California, đã tuyển 267 người tham gia từ rất nhiều ngành nghề khác nhau (luật sư, kế toán, nhân viên phi lợi nhuận, các nhà tiếp thị, v.v...) tại nhiều nước khác nhau tham gia vào một nghiên cứu. Những người viết ra mục tiêu của họ có tiềm năng thực hiện chúng hơn những người không viết ra là 39,5%.

Viết ra mục tiêu và ưu tiên quan trọng nhất của bạn là bước cuối cùng để sống theo ưu tiên.

Ý TƯỞNG LỚN

1. Chỉ có một điều quan trọng nhất. *Ưu tiên quan trọng nhất của bạn là điều quan trọng nhất bạn có thể làm ngay bây giờ và sẽ giúp bạn đạt được những gì quan trọng nhất với bạn. Bạn có thể có nhiều “ưu tiên”, nhưng hãy đào sâu hơn nữa và bạn sẽ khám phá ra rằng luôn có một điều quan trọng nhất, ưu tiên hàng đầu của bạn.*

2. Đặt ra mục tiêu cho hiện tại. *Nắm rõ mục tiêu tương lai là cách bạn bắt đầu. Xác định các bước cần phải thực hiện trong suốt hành trình sẽ giúp bạn có tư duy rõ ràng đồng thời khám phá ra các ưu tiên đúng đắn cần thực hiện ngay.*

3. Viết ra các mục tiêu. *(và luôn để mắt đến chúng.)*

Mang theo mục tiêu của bạn suốt hành trình đến ưu tiên duy nhất được xây dựng bởi việc đặt ra mục tiêu cho hiện tại và điều quan trọng nhất bạn

có thể làm nhờ đó việc thực hiện mọi điều khác sẽ trở nên dễ dàng hơn hoặc không cần thiết nữa sẽ cho bạn biết cách để đạt được các kết quả đáng kinh ngạc.

Và một khi bạn biết phải làm gì, điều duy nhất còn lại chính là biến ý tưởng đó thành hành động.

15. SỐNG VÌ HIỆU QUẢ

Câu chuyện của Ebenezer Scrooge cho chúng ta thấy một điều – ông ta đã hành động. Đam mê mục đích mới mẻ và được khuyến khích bởi ưu tiên hoàn thành nó đã giúp, ông ta đã đứng dậy và hành động.

Hành động hiệu quả làm thay đổi cuộc sống.

"Hãy luôn hành động thật hiệu quả!" không phải là lựa chọn đầu tiên mà một huấn luyện viên hoặc quản lý nói chung dùng như một lời kêu gọi phổ biến để khơi gợi cảm xúc và truyền cảm hứng cho các học viên. Nó cũng không phải là những gì bạn tự nhủ khi đối mặt với thách thức hay cạnh tranh. Và Dickens đã không bao giờ để Scrooge thốt ra những lời này khi ông làm chủ cuộc sống sau khi đã thay đổi. Tuy nhiên, hiệu quả chính xác những gì Scrooge đã làm được, và không có từ nào chuẩn xác hơn từ hiệu quả khi mô tả thành quả bạn muốn đạt được, khi kết quả là yếu tố quan trọng nhất.

Khi việc chúng ta làm giữ vai trò quan trọng, chúng định hình cuộc sống của chúng ta hơn bất kỳ điều gì khác. Cuối cùng, để có một cuộc sống được gây dựng nên từ các kết quả đáng kinh ngạc thường đơn giản chỉ là nỗ lực đạt được thành quả tối đa từ những gì bạn làm, khi những điều đó giữ vai trò quan trọng.

Sống vì hiệu quả tạo ra những kết quả đáng kinh ngạc.

Bất cứ khi nào dạy về hiệu quả, tôi luôn bắt đầu bằng câu hỏi, "bạn sử dụng loại hệ thống quản lý thời gian nào?" Các câu trả lời rất đa dạng: lịch giấy, lịch điện tử, lịch theo ngày, lập kế hoạch hàng tuần... Sau đó tôi hỏi, "Vậy, các anh/chị chọn nó bằng cách nào?" Lý do đưa ra cũng vô cùng phong phú. Nhưng họ luôn mô tả những định dạng thay vì chức năng – những gì họ đang có chứ không phải cách họ làm. Vì vậy, khi tôi nói, "Thật tuyệt vời, nhưng các anh chị sử dụng loại hệ thống nào?", câu trả lời tôi nhận được luôn là: "Ý anh là gì?"

“Thật vậy, ai cũng có một lượng thời gian như nhau nhưng một số người lại kiếm được nhiều tiền hơn người khác,” tôi hỏi, “vậy có thể nói rằng cách chúng ta sử dụng thời gian quyết định số tiền chúng ta kiếm được không?” Mọi người đều đồng ý, vì vậy tôi tiếp tục: “Nếu điều này đúng, thời gian là tiền bạc, thì cách tốt nhất để mô tả một hệ thống quản lý thời gian là nhờ vào số tiền mà nó tạo ra. Vậy, bạn có nghĩ rằng mình đang sử dụng hệ thống 10.000 đô-la một năm? 20.000 đô-la một năm? 50.000 đô-la một năm? 100.000 đô-la một năm hay 500.000 đô-la một năm? Bạn có đang sử dụng hệ thống hơn 1 triệu đô-la một năm?”

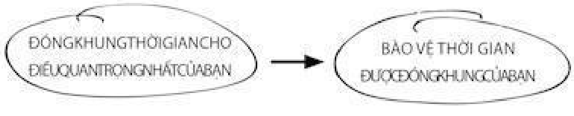
Một người lên tiếng, “Chúng tôi biết điều đó bằng cách nào?”

Tôi trả lời, “Các anh/chị kiếm được bao nhiêu?”

Nếu tiền là một phép ẩn dụ cho việc tạo ra các kết quả, thì rõ ràng thành công của một hệ thống quản lý thời gian có thể được đánh giá bằng hiệu quả mà nó tạo ra.

Điều kỳ lạ là tôi chưa từng làm việc cho ai không phải là một triệu phú hoặc không trở thành một triệu phú. Và điều quan trọng nhất mà tôi học được từ những trải nghiệm này là những người thành công nhất là những người làm việc hiệu quả nhất.

Những người này quả làm được nhiều việc hơn, đạt được kết quả tốt hơn, và kiếm được nhiều hơn trong cùng khoảng thời gian so với những người khác. Họ làm vậy bởi họ tận dụng tối đa thời gian để thực hiện các ưu tiên hàng đầu của họ − điều quan trọng nhất. Họ dành một lượng thời gian cho điều quan trọng nhất và sau đó bảo vệ khối thời gian đó đến cùng. Họ đã kết nối các điểm giữa việc tận dụng những khối thời gian của mình một cách nhất quán và các kết quả đáng kinh ngạc mà họ tìm kiếm.



Hình 26: Hẹn hò với bản thân và hãy giữ lời hứa!

NGĂN Ô THỜI GIAN

Đôi lúc, tôi thấy mình giống một con rùa hơn con thỏ. Mặt khác, một số người làm việc với tôi thật may mắn với năng lượng mà họ có. Thật ngạc nhiên, họ có thể làm việc trong nhiều giờ kéo dài và không bao giờ mệt mỏi. Khi tôi cố gắng bắt chước họ, trong vòng chưa đầy một tuần, cơ thể tôi đã rã rời. Tôi phát hiện ra, dù cố gắng đến đâu, tôi cũng không thể sử dụng nhiều thời gian như một phương tiện chính để làm được nhiều việc hơn. Vì vậy, tôi đã phải tìm cách khác để đạt được hiệu quả lớn nhất với lượng thời gian tôi bỏ ra.

Hầu hết mọi người đều nghĩ rằng họ không bao giờ có đủ thời gian để thành công, nhưng điều đó hoàn toàn khả thi khi bạn ngăn ô thời gian. Chia thời gian là một cách thức định hướng kết quả để quan sát và sử dụng thời gian. Đó là một cách để đảm bảo một người đã hoàn thành những gì cần thực hiện. Alexander Graham Bell từng nói: “Tập trung mọi suy nghĩ của bạn vào việc đang làm.” Ngăn ô thời gian khai thác triệt để năng lượng của bạn và tập trung nó vào công việc quan trọng nhất của bạn. Đó là công cụ quyền lực lớn nhất của sự hiệu quả.

Vì vậy, hãy cầm lịch của bạn lên và ngăn ô lượng thời gian cần thiết để thực hiện điều quan trọng nhất. Nếu đó là điều quan trọng nhất một lần, hãy ngăn ô thời giờ phù hợp. Nếu đó là một việc thường xuyên, hãy ngăn ô thời gian hàng ngày để biến nó trở thành một thói quen. Những việc khác − các dự án khác, các thủ tục giấy tờ, e-mail, cuộc gọi, thư từ, các cuộc họp và tất cả những việc khác – phải xếp hàng chờ. Thật không may, nếu như hầu hết những người khác, một ngày điển hình của bạn có thể giống Hình 27, khi bạn thấy mình ngày càng có ít thời hơn nữa để tập trung vào những gì quan trọng nhất.



Hình 27: Những thứ khác chi phối ngày của bạn!

Một ngày của những người hiệu quả nhất rất khác biệt (Hình 28).

Nếu một hành động mang lại những kết quả không cân xứng, thì bạn cũng phải dành thời gian không cân xứng cho nó. Hãy đặt ra một câu hỏi tập trung về thời gian được ngăn ô của bạn hàng ngày. Thực hiện điều quan trọng, có tính đòn bẩy nhất ngày hôm nay để từng bước thực hiện được điều quan trọng nhất của cuộc đời bạn.

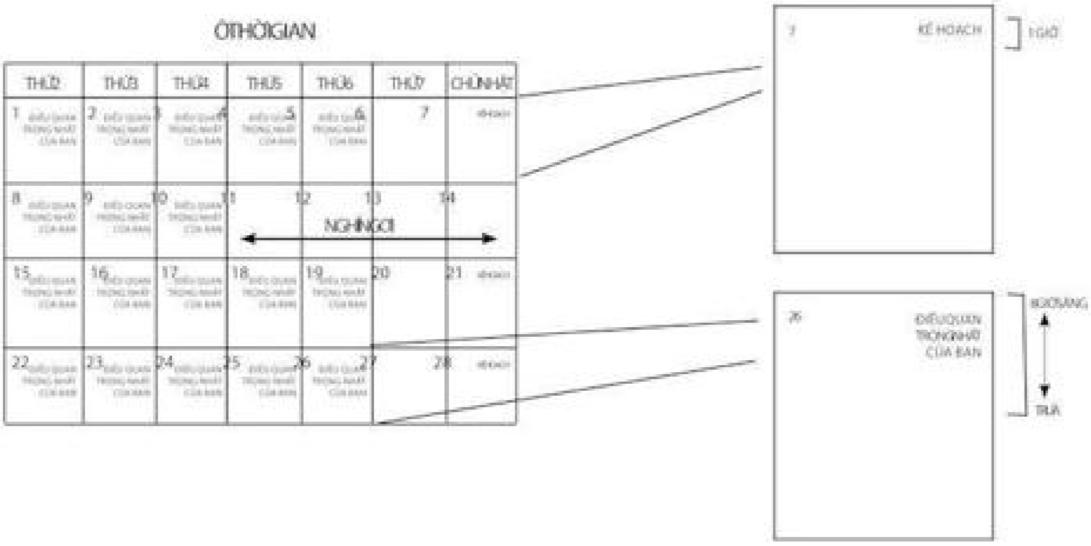
Đây là cách kết quả trở nên đáng kinh ngạc.



Hình 28: Điều quan trọng nhất của bạn chiếm phần lớn thời gian trong ngày

Những người làm được điều này, theo kinh nghiệm của tôi, là những người không chỉ trở nên hoàn hảo nhất, mà còn có cơ hội nghề nghiệp lớn nhất. Chậm nhưng chắc, họ trở nên nổi tiếng trong tổ chức vì điều quan trọng nhất của họ và trở nên "không thể thay thế".

Một khi đã thực hiện được điều quan trọng nhất trong ngày, bạn có thể dành phần thời gian còn lại trong ngày cho những việc khác. Chỉ cần sử dụng câu hỏi tập trung để xác định ưu tiên tiếp theo và dành thời gian phù hợp để thực hiện việc đó. Lặp lại phương pháp này cho đến khi mọi việc trong ngày của bạn được thực hiện hết. Thực hiện “những việc khác” giúp bạn yên tâm hơn nhưng không giúp bạn thăng tiến.



Hình 29: Lịch ngăn ô thời gian của bạn

Để đạt được những kết quả đáng kinh ngạc và trải nghiệm sự tuyệt vời, ngăn ô thời gian cho ba điều này theo thứ tự sau:

1. Thời gian nghỉ ngơi của bạn.
2. Thời gian cho điều quan trọng nhất.
3. Thời gian lập kế hoạch của bạn.

1. THỜI GIAN NGHỈ NGƠI CỦA BẠN

Những người thành công bắt đầu năm mới bằng cách dành thời gian để lập kế hoạch thời gian nghỉ ngơi cho mình. Tại sao? Họ biết sẽ cần đến nó và sẽ đầu tư thời gian và tiền bạc để thực thi điều đó. Thực tế, những người thành công nhất chỉ đơn giản là xem mình đang làm việc giữa các kỳ nghỉ. Những người khác lại không dành thời gian nghỉ ngơi, bởi họ không nghĩ mình xứng đáng được nghỉ ngơi hoặc có đủ khả năng làm điều đó. Bằng việc lập kế hoạch nghỉ ngơi trước, bạn có thể quản lý được thời gian làm việc. Việc

này cũng để người khác biết trước kế hoạch của bạn để họ đưa ra kế hoạch phù hợp.

Hãy dành thời gian nghỉ ngơi để nạp năng lượng. Ngăn ô những ngày cuối tuần dài và kỳ nghỉ dài, sau đó dành thời gian để tận hưởng. Bạn sẽ có nhiều thời gian nghỉ ngơi hơn, thoải mái hơn và làm việc hiệu quả hơn.

2. THỜI GIAN CHO ĐIỀU Ý NGHĨA NHẤT

Sau khi ngăn ô thời gian để nghỉ ngơi, hãy ngăn ô thời gian cho điều quan trọng nhất của bạn. Việc quan trọng nhất của bạn đứng thứ hai. Bởi bạn không thể duy trì thành công trong công việc nếu bỏ bê việc làm mới và nạp năng lượng cho bản thân.

Những người làm việc hiệu quả nhất thường thiết kế ngày của mình xoay quanh việc thực hiện điều quan trọng nhất. Cuộc hẹn hò quan trọng nhất của họ mỗi ngày là với chính mình, và họ không bao giờ bỏ lỡ nó. Nếu họ hoàn thành điều quan trọng nhất trước hạn định, họ không coi như đã hoàn thành xong ngày của mình. Họ sử dụng câu hỏi tập trung để tận dụng khoảng thời gian còn lại.

Tương tự như vậy, nếu có mục tiêu cụ thể cho điều quan trọng nhất, họ có thể kết thúc nó bất kể lúc nào. Trong cuốn Địa lý thời gian, Robert Levine đã chỉ ra phần lớn mọi người làm việc dựa trên thời gian “đồng hồ”. “Tôi sẽ gặp anh vào 5 giờ ngày mai”, trong khi những người khác làm việc theo thời gian “sự kiện” –Người nông dân nuôi bò sữa không nghỉ tay vào thời gian nhất định, ông ta về nhà khi bò đã được vắt sữa. Việc này giống như bất kỳ vị trí nào trong các nghề nghiệp coi trọng kết quả. Những người làm việc hiệu quả nhất thường làm việc dựa trên thời gian sự kiện. Họ không từ bỏ cho đến khi điều quan trọng nhất của họ được thực hiện.

Chìa khóa khiến việc này mang lại hiệu quả là ngăn ô thời gian sớm nhất có thể trong ngày. Hãy cho bản thân từ 30 phút đến một giờ để dành cho những ưu tiên trong buổi sáng, sau đó chuyển sang điều quan trọng nhất.

Tôi nghĩ nên ngăn thời gian trong ngày thành các khoảng, mỗi khoảng tối thiểu gồm 4 giờ. Trong cuốn On writting, Stephen King mô tả công việc của mình: “lịch trình của của tôi khá rõ ràng. Buổi sáng được dành cho những điều mới mẻ − thành phần hiện tại. Buổi chiều dành cho giấc ngủ trưa và các lá thư. Buổi tối để đọc, cho gia đình, cho chương trình Red Sox trên truyền hình, và cho bất kỳ sửa đổi cần thiết ngay nào. Về cơ bản, các buổi sáng là thời gian để viết của tôi.” Bất cứ khi nào tôi kể câu chuyện này, luôn có một người nói với tôi rằng, “Vâng, điều đó chắc chắn dễ dàng đối với ông bởi ông là Stephen King.” Tôi đơn giản đáp rằng: “Tôi nghĩ anh/chị nên tự hỏi mình rằng: Ông ấy có thành quả này bởi ông là Stephen King hay ông ấy làm được những điều này và tạo nên một Stephen King?”

Giống như nhiều nhà văn thành công khác, ngay từ đầu trong sự nghiệp của mình, King đã tìm cách phân chia thời gian – buổi sáng, buổi tối, thậm chí giờ nghỉ trưa – bởi công việc trong ngày của ông không chứa đựng tham vọng của ông về cuộc sống. Khi các kết quả đáng kinh ngạc bắt đầu xuất hiện và ông có thể kiếm sống từ điều quan trọng nhất, ông có thể chuyển các ô ngăn thời gian sang khoảng thời gian ổn định hơn.

Một trợ lý điều hành trong nhóm của chúng tôi gần đây chuyển sang ngăn các ô lớn thời gian cho một dự án. Tuy nhiên, e-mail, các đồng nghiệp ghé qua, các thành viên trong đội đề nghị được gặp riêng cô ấy không ngừng. Đó không phải phiền nhiễu mà là công việc của cô ấy. Cuối cùng, cô ấy đã phải trốn vào phòng họp để tránh những yêu cầu ngẫu nhiên và không khẩn cấp. Nhưng chỉ trong vòng một tuần, mọi người đã quen với việc không thể gặp được cô ấy thường xuyên. Họ đã điều chỉnh, cơ cấu lại tình hình rất nhanh chóng. Và cô ấy đã trải qua một bước nhảy lớn về hiệu quả.

Dù bạn là ai, những ô ngăn thời gian lớn đều mang lại hiệu quả.

Bài luận năm 2009 của Paul Graham “Lịch trình của Maker, lịch trình của nhà quản lý” nhấn mạnh vào sự cần thiết của việc ngăn ô lớn về thời gian. Graham, một trong những nhà sáng lập công ty đầu tư mạo hiểm đổi mới Y

Combinator, đã cho rằng văn hóa kinh doanh thông thường đi vào hành trình tìm kiếm sự hiệu quả theo cách mọi người lên lịch trình thời gian truyền thống (hoặc được phép làm như vậy).

Graham chia mọi công việc thành 2 nhóm: nhà sản xuất (làm hoặc tạo ra) và nhà quản lý (giám sát hoặc hướng dẫn). Thời gian "nhà sản xuất" đòi hỏi nhiều thời gian để viết mã hóa, phát triển ý tưởng, tuyển người, sản xuất sản phẩm, hoặc thực thi các dự án và kế hoạch. Ô thời gian này có xu hướng được chia theo nửa ngày. "Thời gian quản lý", mặt khác, được chia theo giờ. Ô thời gian này thường chuyển từ cuộc họp này đến cuộc họp khác, bởi những người giám sát hoặc chỉ đạo có xu hướng có quyền hạn hơn, nên "họ có thể khiến mọi người phải làm theo họ". Điều này có thể tạo ra một cuộc xung đột lớn nếu thời gian của nhà sản xuất bị đẩy vào các cuộc họp thêm giờ, phá hủy các ô thời gian rất cần thiết để thúc đẩy bản thân họ và công ty. Graham sử dụng tầm nhìn này và tạo ra một nền văn hóa doanh nghiệp tại Y Combinator hoạt động hoàn toàn dựa theo kế hoạch của nhà sản xuất. Tất cả các cuộc họp được thực hiện vào cuối ngày.

Để trải nghiệm các kết quả đáng kinh ngạc, hãy là một nhà sản xuất vào buổi sáng và một người quản lý vào buổi chiều. Mục tiêu của bạn là "điều quan trọng nhất và được thực hiện". Nhưng nếu bạn không ngăn ô thời gian mỗi ngày để làm điều quan trọng nhất, điều quan trọng nhất của bạn sẽ không được thực hiện.

3. THỜI GIAN LẬP KẾ HOẠCH CỦA BẠN

Ưu tiên phân chia thời gian cuối cùng được dành cho việc lập kế hoạch. Đây là lúc bạn suy xét về vị trí hiện tại của mình và đích đến mong muốn. Đối với kế hoạch hàng năm, lập lịch trình thời gian này trong năm đủ muộn để bạn có cảm giác về hành trình, nhưng không quá muộn đến mức bạn bỏ lỡ xuất phát điểm cho hành trình sau đó. Hãy xem lịch trình một ngày nào đó và các mục tiêu 5 năm để đánh giá tiến độ bạn phải thực hiện trong năm tiếp theo. Bạn thậm chí có thể phải bổ sung các mục tiêu mới, hình dung lại

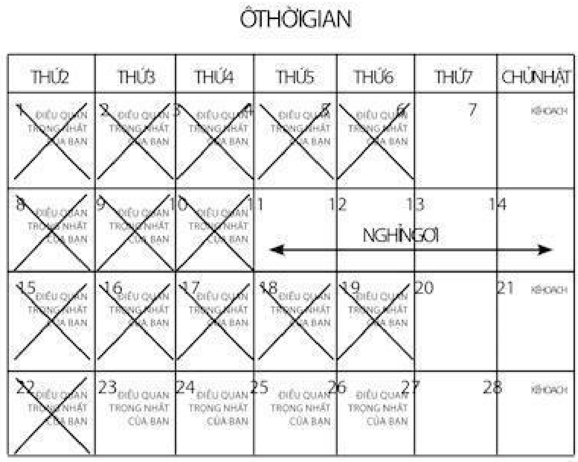
những mục tiêu cũ, hoặc loại bỏ bất kỳ mục tiêu nào không còn phản ánh mục đích hoặc các ưu tiên của bạn.

Ngăn ô một giờ mỗi tuần để xem xét các mục tiêu hàng năm và hàng tháng của bạn. Đầu tiên, hãy hỏi cần làm gì trong tháng này để bạn luôn bám sát mục tiêu hàng năm. Sau đó hãy hỏi cần làm gì trong tuần này để đạt được mục tiêu tháng. "Dựa vào vị trí hiện tại, điều quan trọng nhất tôi cần phải làm trong tuần này để theo sát mục tiêu hàng tháng của tôi và để tiếp tục theo đuổi mục tiêu hàng năm của tôi là gì?" Bạn đang xếp các quân domino cho mình. Quyết định thời gian cần thiết để đạt được điều này, và bảo vệ lượng thời gian đó trên lịch trình.

Vào tháng 7 năm 2007, nhà phát triển phần mềm Brad Isaac đã chia sẻ một bí mật về sự hiệu quả mà ông học hỏi được từ diễn viên hài Jerry Seinfeld. Trước khi Seinfeld là một cái tên quen thuộc và vẫn thường xuyên đi lưu diễn, Isaac đã tình cờ gặp anh ta tại một câu lạc bộ hài kịch mở cửa miễn phí và xin anh ta tư vấn về cách trở thành một diễn viên hài kịch tốt hơn. Seinfeld nói với Isaac rằng vấn đề nằm ở khả năng viết truyện cười (gợi ý: điều quan trọng nhất của anh) mỗi ngày. Anh ta đã thực hiện điều đó bằng cách treo một lịch lớn hàng năm trên tường và đánh dấu X màu đỏ lớn vào mỗi ngày làm xong việc quan trọng nhất. "Sau một vài ngày, bạn sẽ có một chuỗi," Seinfeld cho biết. "Hãy tiếp tục làm vậy, chuỗi này sẽ ngày càng dài hơn, đặc biệt sau vài tuần. Việc duy nhất của bạn là đừng phá vỡ chuỗi."

Tôi thích phương pháp của Seinfeld bởi nó có thể được sử dụng trong mọi việc đúng đắn. Rất đơn giản, nó dựa trên hành động thực hiện điều quan trọng nhất, và tạo ra động lực của chính nó. Bạn có thể nhìn vào lịch và bị choáng ngợp: "Làm thế nào tôi có thể cam kết với việc này trong cả năm?" Tuy nhiên, hệ thống này được thiết kế để mang mục tiêu lớn nhất của bạn đến hiện tại và chỉ đơn giản tập trung vào việc đánh dấu X tiếp theo. Như Walter Elliot cho biết, "Sự kiên trì không phải là một cuộc đua dài; nó gồm rất nhiều cuộc đua ngắn." Khi bạn hoàn thành những cuộc đua ngắn và có

được một chuỗi các cuộc đua, việc đạt được cuộc đua dài sẽ trở nên dễ dàng hơn.



Hình 30: Các chữ X giúp đạt được các kết quả đáng ngạc nhiên

Tất cả những gì bạn phải làm là tránh phá vỡ chuỗi cho đến khi tạo ra một thói quen mới mạnh mẽ hơn trong cuộc sống, thói quen ngăn ô thời gian.

BẢO VỆ Ô THỜI GIAN CỦA BẠN

Để các ô thời gian thực sự có hiệu quả, chúng phải được bảo vệ. Mặc dù khả năng ngăn ô thời gian không khó, nhưng bảo vệ được các ô thời gian đó thì ngược lại. Thế giới không biết mục đích hay ưu tiên của bạn và không chịu trách nhiệm về chúng. Vậy, bạn là người bảo vệ ô thời gian của bạn khỏi tất cả những người không biết điều quan trọng nhất đối với bạn, và khỏi chính bạn khi bạn quên nó.

Cách tốt nhất để bảo vệ ô thời gian của bạn là chấp nhận suy nghĩ rằng chúng bất di bất dịch. Vì vậy, khi ai đó cố gắng chiếm phần lớn thời gian của bạn, chỉ cần nói, "Xin lỗi, tôi đã có một cuộc hẹn vào lúc đó rồi", và đưa ra các lựa chọn khác. Nếu người đó thất vọng, bạn có thể xin lỗi nhưng đừng đổi ý. Những người coi trọng các kết quả khác biệt – những người có nhu cầu lớn nhất về thời gian của họ – thường làm điều này mỗi ngày. Họ không bao giờ thất hẹn trong cuộc hẹn quan trọng nhất với chính mình.

Phần khó khăn nhất là xử lý các yêu cầu cấp cao. Làm thế nào để từ chối những người quan trọng – sếp, khách hàng quan trọng hay mẹ của bạn –

người muốn bạn làm điều gì đó gấp? Bạn có thể đồng ý và hỏi: "Nếu việc đó được thực hiện vào lúc [một thời gian cụ thể trong tương lai] có được không?" Thông thường, những yêu cầu này liên quan đến nhu cầu thực hiện một nhiệm vụ thay vì cần làm ngay, do đó họ chỉ quan tâm đến kết quả công việc. Tuy nhiên, đôi khi những việc đó cần thực hiện gấp, bạn sẽ phải dời lịch trình lại để làm chúng. Trong trường hợp này, bạn ngay lập tức phải sắp xếp lại các ô thời gian của mình.

Tiếp theo là chính bạn. Nếu bạn cảm thấy đang phải làm quá nhiều việc và quá sức, thì khó có thể bám sát được các ô thời gian. Khó có thể thực hiện được những việc khác nếu dành quá nhiều thời gian cho điều quan trọng nhất. Quan trọng là hiệu ứng domino đạt sức mạnh tối đa khi điều quan trọng nhất của bạn được thực hiện, và hãy nhớ mọi thứ khác bạn có thể làm hoặc phải làm sẽ trở nên dễ dàng hơn hoặc không cần thiết. Khi lần đầu ngăn ô thời gian, điều hiệu quả nhất mà tôi đã làm là viết một khẩu hiệu với nội dung, "Cho đến khi điều quan trọng nhất của tôi được thực hiện – mọi thứ khác đều là sự mất tập trung!" Hãy thử cách đó. Đặt nó vào nơi bạn và những người khác có thể nhìn thấy rõ nó. Sau đó biến nó thành câu thần chú của bạn và những người khác. Lúc đó, những người khác sẽ bắt đầu hiểu cách bạn làm và hỗ trợ bạn. Hãy quan sát kết quả nó mang lại.

Điều cuối cùng có thể khiến việc ngăn ô thời gian thất bại đó là khi bạn không thể giải phóng tâm trí của mình. Bạn làm những việc khác thay vì điều quan trọng nhất có thể là thách thức lớn nhất cần vượt qua. Cuộc sống không đơn giản hóa chính nó ngay khi bạn đơn giản hóa sự tập trung của bạn; luôn có những việc khác cần làm. Vì vậy, khi một việc nào đó nảy ra trong đầu bạn, hãy ghi nó vào danh sách công việc cần làm và quay trở lại những gì bạn đang phải làm. Sau đó để nó rời khỏi tâm trí đến khi bạn có thời gian dành cho nó.

Cuối cùng, việc ngăn ô thời gian có thể mang lại những tác dụng ngược theo nhiều cách. Dưới đây là 4 cách đã được kiểm chứng nhằm đánh bại các

phiền nhiễu và giúp bạn tập trung vào điều quan trọng nhất.

1. Xây dựng "hầm trú ẩn". Tìm một nơi làm việc có thể giúp bạn tránh gián đoạn và phiền nhiễu. Nếu bạn có văn phòng, hãy đặt biển "Không làm phiền". Nếu phòng có vách kính, hãy buông rèm. Khi làm việc theo ô, chọn một nơi kín đáo khác. Ernest Hemingway đã giữ một lịch trình bằng văn bản nghiêm ngặt bắt đầu từ 7 giờ sáng trong phòng ngủ của mình. Dan Heath đã "mua một chiếc máy tính xách tay cũ, xóa mọi trình duyệt, gỡ bỏ điều khiển mạng không dây" và mang nó đến một quán cà phê yên tĩnh để tránh phiền nhiễu. Giữa hai thái cực, bạn chỉ có thể tìm được một khoảng trống và đơn giản nhất là hãy đóng cửa lại.

2. Quét sạch tất cả các nguồn gây phiền nhiễu. Tắt điện thoại, e-mail và thoát khỏi trình duyệt Internet. Công việc quan trọng nhất xứng đáng nhận được hoàn toàn sự tập trung của bạn.

3. Tranh thủ sự hỗ trợ. Nói với những người có khả năng sẽ tìm bạn về những gì bạn đang làm và khi nào bạn rảnh. Họ sẽ hiểu vấn đề và biết khi nào họ có thể gặp được bạn.

Ý TƯỞNG LỚN

1. Kết nối các điểm. *Các kết quả đáng kinh ngạc trở nên khả thi khi nơi bạn muốn đi hoàn toàn phù hợp với những gì bạn làm hôm nay. Tận dụng mục đích của bạn và cho phép sự can thiệp rõ ràng vào các ưu tiên của bạn.*

2. Ngăn thời gian cho điều quan trọng nhất. *Cách tốt nhất để thực thi điều quan trọng nhất là thường xuyên hẹn hò với chính mình. Ngăn ô thời gian ngay từ đầu ngày, và ngăn thành những phần lớn, không ít hơn bốn tiếng một ô!*

3. Bảo vệ các ô thời gian của bạn bằng mọi giá. *Ngăn ô thời gian chỉ hiệu quả khi bạn luôn tâm niệm rằng "Không điều gì và không ai có quyền khiến tôi xao nhãng khỏi điều quan trọng nhất." Thật không may, sự quyết tâm của bạn chẳng ảnh hưởng gì đến thế giới, vì vậy hãy sáng tạo khi bạn có thể và*

kiên định khi cần thiết. Các ô thời gian của bạn là cuộc họp quan trọng nhất trong ngày của bạn, vì vậy hãy làm bất cứ điều gì để bảo vệ nó.

Những người đạt được các kết quả đáng kinh ngạc đạt được điều đó bằng cách làm việc hiệu quả hơn trong cùng một thời gian làm việc. Ngăn ô thời gian là một chuyện, ngăn ô thời gian hiệu quả là một chuyện khác.

16. BA CAM KẾT

Đạt được các kết quả phi thường thông qua việc ngăn ô thời gian cần 3 cam kết. Trước tiên, bạn phải chấp nhận suy nghĩ về một người nào đó đang tìm kiếm sự tinh thông. Sự tinh thông là một cam kết để trở thành người giỏi nhất, từ đó đạt được những kết quả ngoài sức tưởng tượng, bạn phải chấp nhận nỗ lực hết mình để đạt được chúng. Thứ hai, bạn phải liên tục tìm kiếm những cách thức tốt nhất để làm mọi việc. Không gì vô ích hơn việc kết quả không tương xứng với nỗ lực đã bỏ ra. Và cuối cùng, bạn phải sẵn sàng trở thành người có trách nhiệm để làm mọi thứ trong khả năng nhằm thực hiện điều quan trọng nhất. Sống với những cam kết này, bạn đã cho mình một cơ hội để có được những trải nghiệm khác biệt.

BA CAM KẾT VỚI ĐIỀU Ý NGHĨA NHẤT

1. Đi theo con đường của sự tinh thông

2. Di chuyển từ "E" đến "P"

3. Sống có trách nhiệm

1. Đi theo con đường của sự tinh thông

Sự tinh thông không phải là từ chúng ta thường xuyên nghe thấy, nhưng lại giữ vai trò rất quan trọng trong việc đạt được các kết quả đáng kinh ngạc. Sự tinh thông giống như một con đường thay vì một điểm đến, và thoạt đầu nó có vẻ đáng sợ nhưng dần cũng trở nên dễ tiếp cận và có thể đạt được. Phần lớn mọi người cho rằng sự tinh thông là kết quả cuối cùng, nhưng xét về cốt lõi, sự tinh thông là một cách suy nghĩ, cách hành động và một cuộc hành trình mà bạn trải nghiệm. Khi những điều bạn chọn và thực hiện chúng thành thạo là đúng đắn, thì việc theo đuổi sự tinh thông sẽ khiến mọi việc khác cần thực hiện trở nên dễ dàng hơn hoặc không còn cần thiết. Đó là lý do những gì bạn lựa chọn để làm thành thạo lại quan trọng đến vậy.

Sự tinh thông đóng một vai trò quan trọng trong chuỗi domino.

Tôi tin rằng quan điểm lành mạnh về sự tinh thông đồng nghĩa với việc tận dụng những điểm mạnh nhất của bạn để giúp bạn thực hiện được tốt nhất công việc quan trọng nhất của mình. Đây là con đường dành cho một người có cơ hội học hỏi và tái học hỏi những điều cơ bản trong hành trình không hồi kết để có được trải nghiệm và chuyên môn cao hơn. Cũng như, ở một điểm nào đó, các võ sinh đai trắng được đào tạo nâng bậc sẽ biết được các động tác cơ bản của cấp đai đen. Sự sáng tạo của một võ sỹ đai đen xuất phát từ sự tinh thông các nguyên tắc cơ bản ở cấp đai trắng. Nói cách khác, chúng ta trở thành bậc thầy của những gì chúng ta đã thông thạo và là người chập chững học hỏi những gì chưa thành thạo hoặc hoàn toàn mới. Đây là lý do sự tinh thông là một cuộc hành trình.

Năm 1993, nhà tâm lý học K. Anders Ericsson công bố tác phẩm “Vai trò của thực hành có chủ ý trong việc tiếp thu hiệu suất chuyên gia” trên tạp chíPsychological Review. Khi so sánh để hiểu rõ hơn về sự tinh thông, bài viết này đã vạch trần ý tưởng rằng một người xuất sắc là do có năng khiếu, bẩm sinh. Ericsson về cơ bản đã cho chúng ta biết những kiến thức thực sự đầu tiên về sự tinh thông và đưa ra ý tưởng về “quy tắc 10.000 giờ”. Nghiên cứu của ông cho thấy một mô hình phổ biến về việc thực hành thường xuyên và có chủ ý thông qua khóa nghiên cứu trong nhiều năm về những người xuất sắc đã biến họ trở thành con người như hiện nay – thực sự xuất sắc. Trong một nghiên cứu, các nghệ sĩ violin ưu tú đã tách mình ra khỏi những người khác bằng việc tích lũy hơn 10.000 giờ luyện tập trước tuổi 20. Rất nhiều những nhân vật ưu tú đã hoàn thành cuộc hành trình của họ trong khoảng 10 năm, trong đó, nếu bạn làm một phép toán, trung bình khoảng 3 giờ luyện tập có chủ ý hàng ngày trong 365 ngày của năm. Bây giờ, nếu điều quan trọng nhất liên quan đến công việc và bạn phải làm việc 250 ngày một năm (5 ngày một tuần trong 50 tuần), để bắt kịp cuộc hành trình tinh thông, bạn sẽ phải dành trung bình 4 giờ mỗi ngày. Đó không phải là một con số ngẫu nhiên. Đó là số lượng thời gian cần thiết để phân chia thời gian mỗi ngày cho điều quan trọng nhất của bạn.

Sự thành thạo đi liền với thời gian được đầu tư hơn bất cứ điều gì khác. Michelangelo từng nói, “Nếu mọi người biết tôi đã vất vả ra sao để đạt được sự thông thạo của mình, họ sẽ thấy mọi chuyện chẳng có vẻ gì là tuyệt vời cả.” Quan điểm của ông rất rõ ràng. Sự thục luyện bao giờ cũng đánh bại tài năng.

Khi ngăn ô thời gian dành cho điều quan trọng nhất, hãy chắc chắn bạn tiếp cận nó bằng sự tinh thông. Điều này sẽ mang lại cho bạn cơ hội tốt nhất để làm việc hiệu quả nhất, cuối cùng, trở thành người giỏi nhất. Và thật thú vị khi: càng làm việc hiệu quả, bạn càng có nhiều khả năng nhận được những phần thưởng mà bạn có thể đã bỏ lỡ.

Trên con đường dẫn đến sự tinh thông, cả sự tự tin và năng lực thành công của bạn cũng sẽ phát triển. Bạn sẽ khám phá ra rằng: con đường dẫn đến sự tinh thông không quá khác so với việc theo đuổi con đường tiếp theo. Bạn có thể ngạc nhiên trước việc dành thời gian để thành thạo việc quan trọng nhất như bước đệm để thực hiện hoặc tăng tốc quá trình thực hiện những việc khác như thế nào. Hiểu biết đem lại hiểu biết và các kỹ năng tạo nên kỹ năng. Đó là những gì khiến các quân domino tương lai dễ dàng đổ hơn.

Sự tinh thông là đam mê xứng đáng được theo đuổi, bởi đó là hành trình không hồi kết. Trong cuốn sách Mastery (tạm dịch: Sự tinh thông), George Leonard kể câu chuyện về Jigoro Kano, người sáng tạo ra môn Judo. Theo truyền thuyết, khi Kano sắp qua đời, ông đã gọi các học trò lại và yêu cầu họ chôn cất ông cùng với chiếc đai trắng của mình. Võ sư của môn phái đã mang theo biểu tượng của người mới nhập môn trong suốt cuộc sống cho tới khi đã nhắm mắt xuôi tay, bởi đối với ông, hành trình học hỏi để thành công dường như dài vô tận.

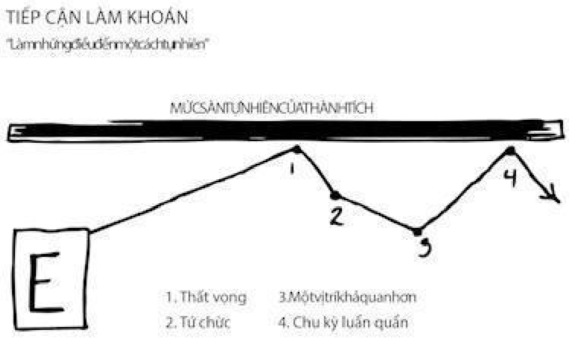
2. ĐI TỪ E ĐẾN P

Khi huấn luyện cho các giám đốc điều hành cấp cao, tôi thường hỏi, “Các anh làm điều này chỉ đơn giản là làm hết khả năng, hay làm điều đó tốt nhất có thể?” Mặc dù đó không phải là một câu hỏi đánh đố, nhưng nó có thể

khiến mọi người mắc bẫy. Nhiều người nhận ra rằng dù nỗ lực hết sức, nhưng họ cũng không thể làm tốt nhất có thể, bởi họ không sẵn sàng thay đổi những gì họ đang làm. Hành trình tinh thông một điều gì đó là sự kết hợp giữa nỗ lực lớn nhất của bạn với khả năng thực hiện việc đó tốt nhất có thể. Tiếp tục cải thiện cách bạn làm một việc gì đó giữ vai trò tối quan trọng giúp tận dụng tối đa việc ngăn ô thời gian.

Đó là hành trình đi từ "E" đến "P".

Khi thức giấc vào buổi sáng và bắt đầu giải quyết mọi việc trong ngày, chúng ta thường làm theo một trong hai cách: Làm khoán ("E"− Enterpreneurial) hoặc Có mục đích ("P"− Proposeful). Làm khoán là cách tiếp cận tự nhiên của chúng ta. Nó cho thấy thứ chúng ta muốn làm hoặc cần phải làm và nỗ lực làm điều đó với sự nhiệt tình, năng lượng và khả năng thiên bẩm. Cho dù đó là việc gì, mọi khả năng thiên bẩm đều là giới hạn của thành tích, năng suất và thành công hạn định. Mặc dù điều này tùy thuộc vào từng người, từng nhiệm vụ, nhưng ai cũng có những giới hạn tự nhiên đối với mọi việc trong cuộc sống. Đưa cho vài người một chiếc búa, họ có thể sử dụng nó thành thạo. Đưa cho tôi một chiếc búa, tôi có thể đập vỡ mọi thứ. Nói theo cách khác, một số người có thiên hướng sử dụng chiếc búa rất tốt mà hầu như không cần hướng dẫn hoặc thực hành, nhưng có những người như tôi có những hạn chế về thành tích. Nếu kết quả từ những nỗ lực của bạn có thể được chấp nhận ở bất cứ mức độ thành tích nào bạn đạt đến, xin chúc mừng, bạn nên tiếp tục nỗ lực hơn nữa. Nhưng khi tiến dần đến điều quan trọng nhất, bạn phải thách thức bất kỳ giới hạn thành tích nào, và điều này đòi hỏi một cách tiếp cận khác biệt – tiếp cận có mục đích.



Hình 31: Về lâu dài, P luôn đánh bại E

Những người thành đạt không chấp nhận mọi giới hạn của phương pháp tiếp cận tự nhiên như quyết định cuối cùng về thành công của họ. Khi chạm tới giới hạn thành tích, họ tìm kiếm các mô hình và các hệ thống mới, các cách tốt hơn để làm mọi việc nhằm thúc đẩy họ nỗ lực hơn nữa. Họ dừng đủ lâu để kiểm chứng các lựa chọn của họ, họ chọn phương án tốt nhất, và sau đó họ nhanh chóng tiếp cận nó. Hãy đề nghị một người có tư tưởng làm khoán "E" đốn một ít củi, họ sẽ vác rìu đi thẳng vào rừng. Thế nhưng, những người có mục đích "P" sẽ hỏi, "Tôi có thể lấy một chiếc cưa máy ở đâu?" Với tư duy "có mục đích", bạn có thể đạt được những đột phá và thực hiện mọi việc vượt xa khả năng thiên bẩm của bạn. Chỉ cần bạn sẵn sàng làm bất cứ điều gì có thể.

Bạn không có thể đặt ra các giới hạn về những gì bạn sẽ làm. Bạn phải cởi mở với các ý tưởng mới và thực hiện mọi việc theo cách mới mẻ nếu muốn có những bước đột phá trong cuộc sống. Khi đi trên con đường dẫn đến sự tinh thông, bạn sẽ thấy bản thân liên tục được thử thách làm những điều mới mẻ. Người có mục đích đi theo quy tắc đơn giản "một kết quả khác biệt cần một hành động khác biệt." Biến điều này thành câu thần chú của bạn và chờ đón những bước tiến đột phá.

Quá nhiều người đạt đến cấp độ hiệu suất "đủ tốt" và sau đó không tiếp tục nỗ lực hơn nữa. Mọi người trên con đường dẫn đến sự tinh thông đã tránh điều này bằng cách liên tục nâng cao mục tiêu của họ, thách thức bản thân phá vỡ các giới hạn hiện tại. Đó là những gì nhà văn kiêm bậc thầy ghi nhớ Joshua Foer gọi là "Trạng thái bình ổn." Ông đã minh họa nó bằng việc

đánh máy. Nếu thời gian thực hành là tất cả những gì quan trọng nhất, trong suốt quá trình học tập, với hàng triệu bản ghi nhớ và e-mail đánh máy, chúng ta sẽ từ một người mổ cò tiến bộ thành người đánh được 100 từ/phút. Nhưng điều đó không xảy ra. Chúng ta đạt đến kỹ năng chúng ta cho là có thể chấp nhận được và sau đó ngừng việc học hỏi. Chúng ta tiếp tục hành trình thí điểm tự động và chạm đến các giới hạn thành tích phổ biến nhất: trạng thái bình ổn.

Khi tìm kiếm các kết quả đáng kinh ngạc, việc chấp nhận một trạng thái bình ổn hoặc bất kỳ giới hạn thành tích nào khác không hề ổn khi áp dụng nó vào điều quan trọng nhất của bạn. Khi bạn muốn phá vỡ trạng thái bình ổn và các giới hạn, chỉ có một phương pháp – "sống có mục đích".

Trong kinh doanh cũng như cuộc sống, chúng ta đều bắt đầu với tinh thần làm khoán. Chúng ta theo đuổi một điều gì đó với mức độ khả năng, năng lượng, kiến thức, và nỗ lực hiện tại – xét trong ngắn hạn, mọi thứ đều dễ dàng. Tuy vậy, nó cũng có rất nhiều hạn chế.

Khi "E" là phương pháp tiếp cận duy nhất, chúng ta tạo ra các giới hạn giả cho những gì có thể đạt được và người chúng ta có thể trở thành. Nếu giải quyết một việc bằng "E" và sau đó chạm đến giới hạn thành tích, chúng ta chỉ đơn giản chạm vào nó và nảy ngược lại hết lần này đến lần khác cho đến khi chúng ta tuyệt vọng, chán nản với thành tích tối đa duy nhất chúng ta có thể đạt được. Cuối cùng, chúng ta sẽ nhanh chóng chuyển hướng sang mục tiêu khác. Khi nghĩ mình đã nỗ lực hết sức, chúng ta cho rằng "bắt đầu lại" là phương án tối ưu nhất để tiến lên phía trước. Vấn đề là điều này trở thành một chu kỳ luẩn quẩn khi chúng ta làm việc gì đó mới mẻ tiếp theo với sự nhiệt tình, năng lượng, khả năng tự nhiên và nỗ lực đã được đổi mới, rồi lại đạt đến các giới hạn, kèm theo sự thất vọng và chán nản tái lập. Và sau đó, lại là những hướng đi mới tiếp theo.

Đưa "P" đến giới hạn tương tự và mọi thứ sẽ hoàn toàn khác biệt. Những người sở hữu phương pháp tiếp cận có mục đích cho rằng, "tôi vẫn đang cam

kết để ngày càng phát triển hơn nữa, vậy các quyền chọn của tôi là gì?" Sau đó, bạn sử dụng câu hỏi tập trung để thu hẹp các lựa chọn khi chỉ còn điều tiếp theo nên làm. Bạn có thể làm theo một mô hình mới, có được một hệ thống mới, hoặc cả hai. Nhưng hãy sẵn sàng. Thực hiện những điều này có thể cần đến tư duy mới, những kỹ năng mới và thậm chí cả các mối quan hệ mới. Có lẽ không điều nào trong số những điều này mang thiên hướng bẩm sinh, nhưng khi cam kết đạt được các kết quả đáng kinh ngạc, bạn hãy làm bất cứ điều gì có thể.

Khi nỗ lực hết sức nhưng kết quả chắc chắn không phải tốt nhất, hãy chuyển từ "E" sang "P". Hãy tìm kiếm những mô hình và hệ thống tốt hơn, hay các cách có thể đưa bạn tiến xa hơn. Sau đó chấp nhận phương pháp tư duy mới, những kỹ năng mới, và các mối quan hệ mới để giúp bạn hành động. Trở thành người có mục đích trong quá trình phân chia thời gian và mở khóa tiềm năng của bạn.

3. SỐNG CÓ TRÁCH NHIỆM

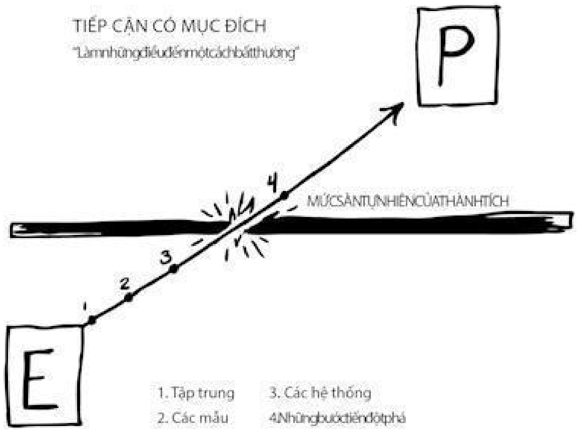
Một kết nối không thể phủ nhận giữa những gì bạn làm và những gì bạn nhận được. Hành động xác định các kết quả và kết quả thông tin cho hành động. Sống có trách nhiệm cùng với vòng phản hồi này sẽ giúp bạn khám phá ra những điều bạn phải làm để đạt được những kết quả đáng kinh ngạc. Đó là lý do cam kết cuối cùng của bạn là sống có trách nhiệm.

Để sở hữu toàn bộ kết quả, bạn phải là người duy nhất chịu trách nhiệm về chúng để thúc đẩy thành công của bạn. Trách nhiệm giữ vai trò quan trọng nhất trong ba cam kết. Nếu không có nó, cuộc hành trình dẫn đến sự tinh thông sẽ gián đoạn khi bạn gặp phải thách thức. Nếu không có nó, bạn sẽ không tìm ra cách phá vỡ các giới hạn thành tích gặp phải. Những người có trách nhiệm thừa nhận thất bại và kiên trì nỗ lực. Họ coi trọng kết quả và không bao giờ biện hộ cho hành động, các kỹ năng, mô hình, hệ thống, hoặc các mối quan hệ không giúp hoàn thành công việc.

Bạn chỉ có hai lựa chọn – trách nhiệm hoặc vô trách nhiệm. Điều này nghe

có vẻ khắc nghiệt, nhưng đó là sự thật. Mỗi ngày tùy thuộc vào sự lựa chọn cách tiếp cận này hay cách khác, và hậu quả sẽ mãi theo sau chúng ta.

Để minh họa sự khác biệt, hãy nghe câu chuyện về hai nhà quản lý hai doanh nghiệp cạnh tranh cùng trải nghiệm sự thay đổi đột ngột trong thị trường. Một hàng dài khách hàng trước cửa hàng trong tháng này. Thế nhưng, tháng sau không có bóng dáng một ai. Phản ứng của mỗi quản lý tạo nên sự khác biệt rất lớn.



Nhà quản lý có trách nhiệm ngay lập tức lên tiếng: Có vấn đề gì đó? Cô điều tra chính xác những gì mình đang phải đương đầu. Nhà quản lý còn lại từ chối thừa nhận những gì đang xảy ra. Đó là một sự phiền nhiễu, một trục trặc, một sự bất thường. Anh nhún vai coi nó chỉ đơn giản là một "tháng làm ăn không tốt". Trong khi đó, người quản lý có trách nhiệm đã phát hiện ra các đối thủ cạnh tranh đang dần chiếm thị phần của họ và nói, "đó là vấn đề". Tâm thế sẵn sàng làm rõ vấn đề đã mang lại cho cô một lợi thế cạnh rất lớn. Nó khiến cô bắt đầu cân nhắc để tạo ra sự khác biệt.

Người quản lý còn lại liên tục phủ nhận thực tế. Anh ta đưa ra một cách nhìn khác biệt, đổ trách nhiệm cho người khác. Nếu mọi người trong công ty chịu làm tốt công việc của họ, chúng tôi sẽ không gặp vấn đề như thế!

Người quản lý có trách nhiệm tìm kiếm các giải pháp. Quan trọng hơn, cô tự thừa nhận là một phần của giải pháp: Tôi có thể làm gì? Khi tìm ra chiến thuật đúng đắn, cô bắt đầu hành động. Người quản lý còn lại, đổ lỗi cho

những người khác, biện minh cho sai sót của bản thân. Đó không phải là việc của tôi, ông tuyên bố,và hy vọng mọi thứ sẽ tự tốt lên.

Cứ như vậy, sự khác biệt giữa họ rất rõ rệt. Một người tích cực cố gắng để làm chủ số phận của mình. Một người chỉ đơn giản phó mặc. Một người hành động có trách nhiệm, người kia tự biến mình thành nạn nhân. Một người mong muốn thay đổi kết quả còn một người thì không.

Tôi chỉ đang mô tả thái độ, chứ không phải con người. Tuy nhiên nếu có thái độ này trong một khoảng thời gian đủ lâu, “nạn nhân” sẽ chỉ cả thái độ lẫn con người. Không ai ngay từ khi sinh ra đã là một nạn nhân, đó chỉ đơn giản là một thái độ hoặc một cách tiếp cận. Nhưng nếu được phép tồn tại, điều này sẽ trở thành một thói quen. Ngược lại, bất cứ ai cũng có thể trở thành người có trách nhiệm – càng sống có trách nhiệm, bạn càng ứng phó được với mọi nghịch cảnh.

Người thành công hiểu rất rõ về vai trò của họ trong các mốc của cuộc đời. Họ biết đây là cách duy nhất để phát hiện ra những giải pháp mới, áp dụng chúng, và trải nghiệm một thực tế khác biệt, vì vậy họ sống có trách nhiệm và đồng hành cùng chúng. Họ coi các kết quả là thông tin có thể sử dụng để cơ cấu cho hành động tốt hơn nhằm có được kết quả tốt hơn. Đó là một chu kỳ đi từ hiểu biết đến sử dụng thực tế để đạt được các kết quả đáng kinh ngạc.

Một trong những cách nhanh nhất để đưa trách nhiệm vào cuộc sống của bạn là tìm một đối tác tin cậy. Trách nhiệm có thể đến từ một nhà cố vấn, bạn bè hoặc ở dạng thức cao nhất, một huấn luyện viên. Dù vậy, bạn vẫn phải có được một mối quan hệ có trách nhiệm và cho đối tác thấy được sự chân thành của bạn. Một đối tác có trách nhiệm không phải là thành viên đội cổ vũ, dù anh ta có thể là người động viên bạn. Anh ta sẽ đưa ra những phản hồi thẳng thắn, khách quan về hiệu suất làm việc của bạn, tạo ra kỳ vọng về sự tiến bộ liên tục, và đưa ra quan điểm, thậm chí hiểu biết cá nhân khi cần thiết. Đối với tôi, một huấn luyện viên hoặc một cố vấn là sự lựa chọn tốt

nhất để trở thành một đối tác có trách nhiệm. Dù đồng nghiệp hoặc bạn bè hoàn toàn có thể giúp bạn thấy rõ những điều bạn không quan sát được, nhưng tinh thần trách nhiệm liên tục tốt nhất xuất phát từ một người mà bạn cảm nhận được tính trách nhiệm thực sự từ họ. Khi đó là bản chất của mối quan hệ, và từ đây các kết quả tốt nhất sẽ xuất hiện.

Trước đây, tôi đã thảo luận về kết quả nghiên cứu của Tiến sĩ Gail Matthews cho rằng các cá nhân sở hữu những mục tiêu được viết ra có 39,5% khả năng thành công hơn người khác. Nhưng câu chuyện không chỉ dừng lại ở đó. Các cá nhân viết ra mục tiêu của mình và gửi báo cáo tiến độ đến bạn bè có 76,7% khả năng thành công. Cũng hiệu quả như việc viết ra các mục tiêu, hành động chia sẻ sự tiến bộ về việc hướng tới các mục tiêu của bạn tới ai đó thường xuyên, thậm chí chỉ cần là một người bạn, sẽ mang lại hiệu quả gấp đôi.

Nghiên cứu của Ericsson về hiệu suất chuyên gia xác nhận mối quan hệ tương tự giữa hiệu quả xuất sắc và huấn luyện. Ông quan sát thấy rằng “sự khác biệt quan trọng nhất duy nhất giữa những người nghiệp dư và ba nhóm người có hiệu quả làm việc ưu tú đó là các nghệ sĩ ưu tú tương lai tìm kiếm các giáo viên và huấn luyện viên đồng thời tham gia vào đào tạo giám sát, trong khi các tay nghiệp dư hiếm khi tham gia vào các hoạt động thực tế tương tự.”

Một đối tác có trách nhiệm sẽ ảnh hưởng tích cực đến năng suất của bạn. Họ sẽ giúp bạn luôn trung thực và đi đúng hướng. Chỉ cần biết họ đang chờ đợi báo cáo tiến bộ của bạn sẽ thúc đẩy bạn có được kết quả tốt hơn. Lý tưởng nhất, một huấn luyện viên có thể “huấn luyện” bạn cách tối đa hóa hiệu suất theo thời gian. Đây là cách tốt nhất để trở thành người giỏi nhất.

Huấn luyện sẽ giúp bạn bằng cả ba cam kết về điều quan trọng nhất. Trong thực tế, bạn khó có thể tìm thấy ai có khả năng xuất sắc mà không có sự hỗ trợ của một huấn luyện viên về mọi lĩnh vực.

Không bao giờ quá sớm hoặc quá muộn để có được một huấn luyện viên.

Hãy cam kết đạt được các kết quả phi thường và bạn sẽ tìm thấy một huấn luyện viên có khả năng cung cấp cho bạn cơ hội tốt nhất.

Ý TƯỞNG LỚN

1. Cam kết nỗ lực hết mình. *Những kết quả khác biệt chỉ xảy ra khi bạn nỗ lực hết mình để trở thành người giỏi nhất trong công việc quan trọng nhất của bạn. Về bản chất, đây là con đường dẫn đến sự tinh thông và do sự tinh thông cần có thời gian, nên chúng ta cũng cần phải cam kết mới đạt được nó.*

2. Hướng tới điều quan trọng nhất một cách có mục đích. *Đi từ "E" đến "P". Bán sát nhiệm vụ về các mô hình và các hệ thống có thể đưa bạn tiến xa nhất có thể. Đừng ngồi chờ những gì đến tự nhiên – hãy cởi mở với những tư duy mới, kỹ năng mới và mối quan hệ mới. Nếu con đường dẫn đến sự tinh thông là cam kết nỗ lực hết mình của bạn, thì sống có mục đích là cam kết áp dụng các phương pháp tiếp cận tốt nhất.*

3. Giám sát các kết quả của bạn. *Nếu kết quả đáng kinh ngạc là những gì bạn muốn, thì việc trở thành một nạn nhân sẽ không mang lại hiệu quả. Sự thay đổi chỉ diễn ra khi bạn có trách nhiệm. Vì vậy hãy rời khỏi ghế hành khách và cầm lái chiếc xe cuộc đời bạn.*

4. Tìm một huấn luyện viên. *Bạn khó có thể tìm thấy bất cứ ai đạt được những kết quả đáng kinh ngạc khi không có sự hỗ trợ của một huấn luyện viên.*

Hãy nhớ rằng, chúng ta không nói về các kết quả tầm thường mà là sự khác biệt. Loại năng suất đó có vẻ khó đạt được nhất, nhưng không phải vậy. Khi bạn ngăn ô thời gian cho điều quan trọng nhất, hãy bảo vệ khối thời gian đó, và tận dụng nó hiệu quả nhất, bạn sẽ đạt được hiệu quả tối đa.

Giờ đây, bạn chỉ cần tránh không bị lạc lối.

17. BỐN KẺ TRỘM

Năm 1973, một nhóm sinh viên trường dòng tình cờ tham gia vào một nghiên cứu lớn được gọi là “Thử nghiệm người làm phúc”. Những sinh viên này được tuyển chọn để xem các nhân tố bên ngoài có ảnh hưởng đến việc họ sẽ giúp đỡ một người lạ bị nạn hay không? Họ sẽ phải chuẩn bị cho một buổi nói chuyện về các công việc ở trường dòng. Một số người trong nhóm được cho biết họ sắp bị trễ và phải gấp rút đến chỗ hẹn, trong khi một số người được cho biết là họ có thể thoải mái vì còn rất nhiều thời gian. Các nhà nghiên cứu đã đưa người của họ vào hành trình – anh ta đi chậm chạp, ho nhiều và có vẻ vừa gặp nạn.

Cuối cùng, gần một nửa các sinh viên đã dừng lại để giúp đỡ. Nhưng yếu tố quyết định không phải là nhiệm vụ mà là thời gian. 90% các sinh viên được thúc giục đã không dừng lại và giúp đỡ người lạ. Một số thậm chí còn vội vàng bước qua anh ta để có thể đến đúng giờ.

Rõ ràng, những ý định tốt nhất của chúng ta có thể dễ dàng không được thực hiện. Sẽ có 4 kẻ trộm có thể phỉnh nịnh và đánh cắp hiệu suất của bạn. Và do chẳng ai ở đó để bảo vệ bạn, nên bạn là người duy nhất tự ngăn chặn những tên trộm này để tránh bị tấn công.

BỐN KẺ TRỘM HIỆU SUẤT

1. Không có khả năng nói “Không”

2. Sợ lộn xộn

3. Các thói quen ảnh hưởng tiêu cực đến sức khỏe

4. Môi trường không hỗ trợ cho các mục tiêu của bạn

1. KHÔNG CÓ KHẢ NĂNG NÓI ”KHÔNG”

Có người từng nói với tôi rằng một cái gật đầu phải được đánh đổi bằng 1.000 lần nói “không”. Khi mới khởi nghiệp, tôi không hiểu điều này. Giờ đây, tôi hiểu rằng đó là một cách nói giảm nói tránh. Để bảo vệ những gì bạn

đồng ý và luôn đạt được hiệu quả, bạn phải nói không với bất cứ ai hay bất cứ điều gì có thể khiến bạn xao nhãng.

Các đồng nghiệp sẽ hỏi xin tư vấn từ bạn. Họ muốn bạn ở trong nhóm của họ. Bạn bè cần sự hỗ trợ của bạn. Những người lạ sẽ khiến bạn mất tập trung. Các lời mời và sự gián đoạn sẽ bủa vây bạn. Cách bạn xử lý tất cả những điều này quyết định thời gian bạn có thể dành cho điều quan trọng nhất và kết quả cuối cùng bạn tạo ra.

Vấn đề là khi bạn nói có với một việc gì đó, bắt buộc bạn phải hiểu những gì bạn nói không. Nhà soạn kịch Sidney Howard, tác giả của tác phẩm kinh điển Cuốn theo chiều gió, khuyên bạn rằng, "Một nửa của việc biết những gì bạn muốn là biết những gì bạn phải từ bỏ trước khi bạn có được nó". Cuối cùng, cách tốt nhất để thành công lớn là đi từng bước nhỏ. Và khi bạn đi từng bước nhỏ, bạn nói không nhiều lần hơn bạn tưởng.

Steve Jobs là người làm được điều đó tốt nhất. Trong hai năm sau khi trở lại vào năm 1997, ông đã giảm số lượng sản phẩm của công ty từ 350 sản phẩm xuống còn 10 sản phẩm. Ông đã nói không với 340 sản phẩm, không kể đến bất cứ lời đề xuất mới nào trong suốt thời gian đó. Tại Hội nghị các nhà phát triển MacWorld năm 1997, ông giải thích, "Khi nghĩ về sự tập trung, bạn nghĩ rằng, 'Ồ, tập trung là nói có.' Không! Tập trung là nói không." Jobs theo đuổi các thành tựu đáng kinh ngạc và ông biết chỉ có một cách duy nhất để đạt được điều đó. Jobs là người dám nói "không".

Nghệ thuật nói "có", theo mặc định, là nghệ thuật nói không. Nói có với tất cả không khác nào việc không dám nói không với bất cứ điều gì. Mỗi nhiệm vụ bổ sung sẽ bào mòn sự hiệu quả trong mọi việc khác. Càng làm nhiều, bạn càng ít thành công. Bạn không thể làm hài lòng mọi người, do đó, đừng cố gắng làm vậy. Thực tế, khi cố gắng làm điều đó, người duy nhất bạn không làm hài lòng chính là bản thân bạn.

Hãy nhớ rằng, nói có với điều quan trọng nhất là ưu tiên hàng đầu của bạn. Miễn bạn coi đây là mục tiêu của mình, việc nói không với bất cứ điều

gì gây xao nhãng cho bạn là điều có thể chấp nhận được.

Sau đó, vấn đề chỉ là cách thực hiện.

Tất cả chúng ta đấu tranh đến mức độ nào đó với việc nói không. Có rất nhiều lý do. Chúng ta muốn trở nên hữu ích, không muốn làm tổn thương ai, muốn được chăm sóc và quan tâm. Và chúng ta không muốn có vẻ nhẫn tâm, lạnh lùng. Tất cả những điều này hoàn toàn dễ hiểu. Được người khác cần đến và giúp đỡ người khác mang lại cảm giác vô cùng thoải mái. Tập trung vào các mục tiêu của mình đến mức bỏ bê những việc khác, đặc biệt là những hoạt động và những người chúng ta coi trọng nhất, có thể tạo cảm ích kỷ. Nhưng không phải vậy.

Bậc thầy marketing Seth Godin từng nói, "Bạn có thể từ chối bằng sự tôn trọng, bạn có thể nói không ngay lập tức và bạn có thể nói không kèm một lời chỉ dẫn đến những người có thể nói có. Nói có vì bạn không thể chịu đựng được sự khó chịu tạm thời của việc nói không sẽ không giúp bạn làm việc hiệu quả". Bạn có thể giữ lại những lời nói có và nói không theo cách mang lại hiệu quả cho bạn và cho những người khác.

Tất nhiên, bất cứ khi nào bạn cũng có thể nói không khi cần. Trong thực tế, đây sẽ là sự lựa chọn đầu tiên của bạn ở mọi lúc. Nhưng nếu bạn cảm thấy có những lúc cần phải nói không một cách hữu ích, thì có rất nhiều cách để nói mà vẫn có thể hướng mọi người tiến về phía mục tiêu của mình.

Bạn có thể hỏi họ những câu hỏi khiến họ tìm đến sự giúp đỡ cần thiết ở bất cứ đâu. Bạn có thể đưa ra cách tiếp cận khác mà không cần bất kỳ sự giúp đỡ nào. Bạn có thể không biết họ có khả năng làm gì khác nữa, vì vậy bạn có thể giúp họ bằng cách nhẹ nhàng khuyến khích họ tự đưa ra ý tưởng. Bạn có thể chuyển hướng yêu cầu của họ một cách lịch sự sang những người khác để người đó hỗ trợ họ tốt hơn.

Bây giờ, nếu bạn phải nói có, có rất nhiều cách sáng tạo để làm điều đó. Nói cách khác, bạn có thể tận dụng những lời nói có của bạn. Những bàn

giúp đỡ, các trung tâm hỗ trợ và những nguồn thông tin không thể tồn tại nếu không có loại tư duy chiến lược này. Các kịch bản in sẵn, các trang câu hỏi hoặc tập dữ liệu thường được hỏi, những bản giải thích được viết ra, các hướng dẫn được lưu lại, các thông tin được đăng lên, các bản danh sách, danh mục, thư mục, và các lớp đào tạo được lên lịch trước đều có thể được sử dụng hiệu quả để nói có trong khi vẫn bảo vệ được ô thời gian của bạn. Tôi bắt đầu áp dụng điều này vào công việc đầu tiên của tôi ở vị trí quản lý bán hàng. Tôi thúc đẩy các khóa đào tạo để lọc ra các câu hỏi thường được đặt ra, và sau đó bằng cách in hoặc ghi lại chúng, tôi đã tạo ra một thư viện các câu trả lời mà đội của tôi có thể sử dụng bất cứ khi nào tôi không thể có mặt để giúp đỡ họ.

Bài học lớn nhất tôi học được đó là nó sẽ giúp tôi có được một triết lý và một cách tiếp cận để quản lý thời gian của tôi. Theo thời gian, tôi phát triển những gì tôi gọi là "quy tắc 1m". Khi tôi sải cánh tay ra, từ cổ đến các ngón tay của tôi cách nhau khoảng 1m. Tôi đã biến nó trở thành sứ mệnh quản lý thời gian để hạn chế mọi người và những gì tôi có thể nhận được trong vòng 1m. Quy tắc rất đơn giản: Một yêu cầu phải được kết nối với điều quan trọng nhất để tôi xem xét. Nếu không, tôi hoặc nói không hoặc sẽ sử dụng bất kỳ một trong những cách tiếp cận mà tôi chia sẻ ở trên để chuyển hướng nó sang nơi khác.

Học cách nói không không phải là một cách để trở thành một người sống khép kín. Ngược lại, đó là cách để có được sự tự do lớn nhất và linh hoạt nhất. Tài năng và khả năng của bạn là nguồn lực hạn chế. Thời gian của bạn cố định. Nếu bạn không gắn cuộc sống của bạn với những gì bạn nói có, thì nó sẽ đi theo hướng những gì bạn định nói không.

Trong một bài báo năm 1977 trên tạp chí Ebony, diễn viên hài nổi tiếng Bill Cosby, khi gây dựng sự nghiệp của mình, đã đọc một số lời khuyên mà ông luôn khắc cốt ghi tâm: "Tôi không biết chìa khóa để thành công, nhưng chìa khóa để thất bại là cố gắng làm hài lòng tất cả mọi người". Nếu không

thể nói không, bạn sẽ không bao giờ thực sự đạt được điều quan trọng nhất của mình.

2. SỢ SỰ XÁO TRỘN

Sự xáo trộn là thực tế xảy ra trên suốt hành trình dẫn đến kết quả đáng kinh ngạc. Tình trạng bất ổn. xáo trộn. Rối loạn. Khi chúng ta làm việc không ngừng nghỉ để tận dụng khối thời gian của mình, sự xáo trộn sẽ tự động cư trú xung quanh chúng ta.

Xáo trộn là điều không thể tránh khỏi khi bạn chỉ tập trung vào điều quan trọng nhất. Khi bạn chuyên tâm vào việc quan trọng nhất, thế giới sẽ không chờ đợi bạn. Nó thay đổi nhanh chóng theo từng ngày và mọi thứ sẽ rối tung khi bạn tập trung vào số ít các ưu tiên. Bạn không thể khiến cuộc sống chậm hay ngừng lại. Một trong những tên trộm năng suất lớn nhất là việc không sẵn sàng để sự hỗn loạn hoặc thiếu sáng tạo xuất hiện trong quá trình xử lý tên trộm đó.

Tập trung vào điều quan trọng nhất đồng nghĩa với việc những thứ khác sẽ không được thực hiện. Sẽ luôn có những người và dự án không phải là một phần trong ưu tiên lớn nhất của bạn nhưng vẫn khá quan trọng. Bạn sẽ cảm thấy chúng cũng cần sự chú ý của bạn. Sẽ luôn có những công việc không được hoàn thành và chưa kết thúc luẩn quẩn đâu đó để lôi kéo sự tập trung của bạn. Khi điều này xảy ra, khi bạn tạo áp lực về bất kỳ sự hỗn loạn nào không được chú ý đến, đó là sự giải phóng hoàn toàn không mang lại hiệu suất.

Thực tế, đó là một thỏa thuận trọn gói. Khi bạn cố gắng để đạt đến điểm tốt nhất, sự hỗn loạn chắc chắn sẽ xuất hiện. Các lĩnh vực khác trong cuộc sống của bạn có thể gặp sự hỗn loạn tỷ lệ thuận với thời gian bạn đầu tư vào điều quan trọng nhất. Vấn đề là bạn chấp nhận điều này thay vì chiến đấu với nó. Francis Ford Coppola, đạo diễn từng đoạt giải Oscar, đã cảnh báo chúng ta rằng "bất cứ điều gì bạn xây dựng với quy mô lớn hoặc có niềm đam mê mãnh liệt sẽ gây ra sự hỗn loạn". Nói cách khác, hãy làm quen với điều đó

và hãy vượt qua nó.

Trong cuộc sống hoặc công việc của bất cứ ai, có những thứ không thể bỏ qua: gia đình, bạn bè, vật nuôi, các cam kết cá nhân, hoặc các dự án công việc quan trọng. Tại bất kỳ thời điểm nào, bạn có thể đưa một vài hoặc tất cả những điều này vào khối thời gian của bạn. Bạn không thể từ bỏ sức mạnh thời gian của bạn, đó là điều đương nhiên. Vậy, bạn sẽ làm gì?

Mọi người hỏi tôi rất nhiều về điều này: "Tôi sẽ phải làm gì nếu là một bà mẹ đơn thân?" "Chuyện gì xảy ra nếu tôi có cha mẹ già sống phụ thuộc vào mình?" "Tôi có nhiều việc phải tự làm, vậy tôi phải làm gì?" Đây rõ ràng là những câu hỏi rất ấn tượng. Tôi nói với họ như sau:

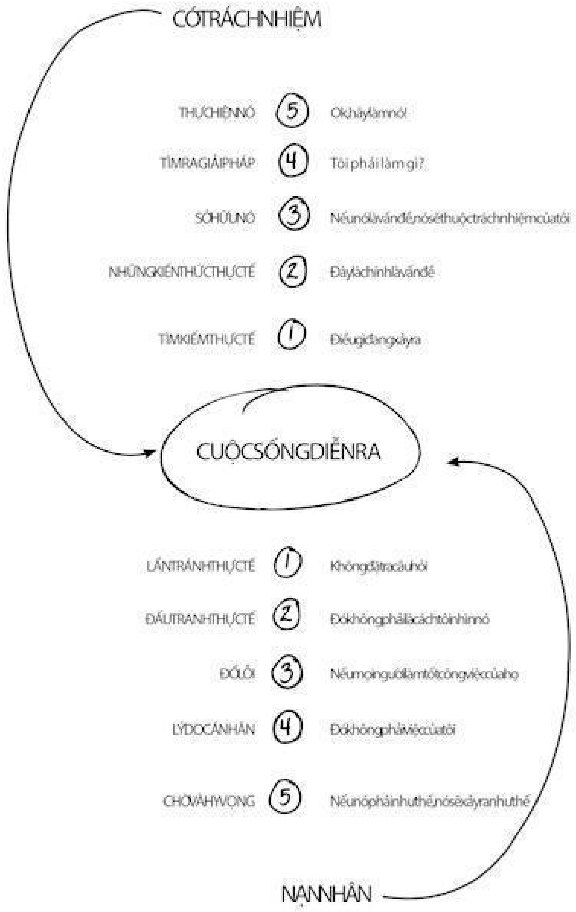
Tùy thuộc vào từng hoàn cảnh, khối thời gian của bạn ban đầu có vẻ khác biệt so với những người khác. Tình huống của mỗi người đều đa dạng. Tùy thuộc vào việc bạn đang ở địa vị, vị trí nào, thời gian riêng tư của bạn có thể khác ở tùy từng thời điểm trong ngày. Bạn có thể phải đánh đổi thời gian với những người khác để họ bảo vệ khối thời gian của bạn còn bạn bảo vệ thời gian của họ. Bạn thậm chí có thể nhờ con cái hoặc cha mẹ mình ngăn ô thời gian giúp bạn.

Nếu cần cầu xin, hãy cứ cầu xin. Nếu phải trao đổi, hãy cứ trao đổi. Nếu phải sáng tạo, đừng ngại sáng tạo. Chỉ cần bạn không tự biến mình thành nạn nhân của hoàn cảnh. Đừng hy sinh thời gian của bạn do suy nghĩ rằng "tôi không thể làm được việc đó". Hãy làm rõ nó. Hãy tìm ra cách. Hãy biến nó thành hiện thực.

Khi bạn cam kết với điều quan trọng nhất mỗi ngày, các kết quả đáng kinh ngạc cuối cùng cũng sẽ xuất hiện. Lúc đó, điều này tạo ra cơ hội quản lý sự hỗn loạn. Vì vậy, đừng để tên trộm này móc túi hiệu suất của bạn. Vượt qua nỗi sợ hỗn loạn, học cách đối phó với nó và tin tưởng rằng điều quan trọng nhất sẽ mang lại thành công cho bạn.

3. CÁC THÓI QUEN CÓ HẠI CHO SỨC KHỎE

Mọi người từng hỏi tôi, “Nếu không biết cách chăm sóc bản thân, bạn sẽ sống ra sao?” Tôi đã chiến đấu với tác dụng phụ đau đớn của bệnh viêm bàng quang kẽ và phải đối mặt với chứng run chân liên tục, một tác dụng phụ gây suy nhược của việc đốt cháy statin cholesterol. Khả năng vận động của tôi bị tổn hại rất lớn, và để khắc phục được điều này sẽ rất khó khăn. Bác sĩ của tôi đã đưa ra một số lựa chọn và hỏi tôi muốn làm gì. Câu trả lời là thay đổi các thói quen ảnh hưởng tiêu cực đến sức khỏe của tôi. Đó cũng là lúc tôi phát hiện ra một trong những bài học lớn nhất về các kết quả đáng kinh ngạc.



Hình 32.

Không quản lý được các thói quen có hại cho sức khỏe là một tên trộm năng suất thầm lặng.

Khi không biết cách bảo vệ năng lượng của mình, chúng ta có thể sẽ cạn kiệt năng lượng và dẫn đến quá tải. Bạn sẽ thường xuyên gặp phải tình trạng này. Khi mọi người không hiểu được sức mạnh của điều quan trọng nhất, họ

sẽ cố gắng ôm đồm nhiều việc và bởi điều này không bao giờ có hiệu quả dài hạn, nên họ sẽ thực hiện một vụ thương thảo bất lợi với chính mình. Họ hy sinh sức khỏe để đổi lấy thành công. Họ thức khuya, bỏ bữa hoặc ăn uống kém, và hoàn toàn bỏ qua việc tập thể dục. Năng lượng cá nhân sẽ trở thành suy nghĩ muộn màng, khiến sức khỏe và cuộc sống gia đình bị ảnh hưởng và coi đó như một mặc định. Nỗ lực đạt được mục tiêu dẫn đến suy nghĩ rằng việc lừa dối chính mình là một lựa chọn tốt đẹp, nhưng họ không hề biết rằng họ đang nắm chắc phần thua trong canh bạc này. Thật nguy hiểm khi cho rằng sức khỏe và gia đình sẽ chờ bạn trở lại và tận hưởng bất cứ lúc nào.

Thành tích cao và những kết quả đáng kinh ngạc đòi hỏi nguồn năng lượng rất lớn. Hãy học cách có được nó và gìn giữ nó.

Vậy, bạn có thể làm gì? Hãy coi mình như một cỗ máy sinh học tuyệt vời và cân nhắc việc lập kế hoạch năng lượng hàng ngày để đạt được hiệu suất cao nhất. Hãy dùng bữa ăn quan trọng nhất trong ngày: một bữa sáng bổ dưỡng để cung cấp năng lượng cho cả ngày làm việc của bạn. Bạn không thể có một ngày làm việc với cái bụng rỗng. Hãy lên lịch cho thực đơn các bữa ăn hàng ngày của bạn một tuần một lần.

Tập thể dục để giảm căng thẳng và tăng cường sức dẻo dai của cơ thể. Tất cả những việc này mang lại cho bạn năng lực tối đa cần thiết để có được hiệu suất cao nhất. Vào cuối ngày, nếu bạn chưa đi được ít nhất 10.000 bước mỗi ngày, hãy biến nó thành bài tập thể dục ý nghĩa nhất để đạt được mục tiêu 10.000 bước trước khi đi ngủ. Thói quen này sẽ thay đổi cuộc sống của bạn.

Hãy gần gũi, chuyện trò và dành thời gian cho những người thân yêu của bạn thường xuyên. Điều đó sẽ thúc đẩy bạn đạt được hiệu quả cao nhất và hoàn thành công việc sớm nhất. Những người làm việc hiệu quả có năng lượng cảm xúc mạnh mẽ; họ luôn vui vẻ và tự tin.

Tiếp theo, hãy lên kế hoạch cho một ngày của bạn. Chắc chắn bạn biết những gì quan trọng nhất, và đảm bảo những điều đó sẽ được thực hiện. Quan sát những gì bạn phải làm, ước tính thời gian cần thiết để thực hiện

chúng, và lập kế hoạch thời gian phù hợp. Điều này sẽ giúp bạn có được năng lượng tinh thần tuyệt vời nhất. Nhờ đó, tâm trí bạn sẽ được giải phóng khỏi lo lắng về việc không thực hiện được điều gì đó và truyền cảm hứng cho những việc bạn sẽ làm. Đó là khi bạn dành thời gian cho những kết quả đáng kinh ngạc mà chúng có cơ hội thể hiện.

Đến lúc thực hiện, hãy tập trung vào điều quan trọng nhất. Nếu có một số ưu tiên cho buổi sáng, bạn phải thực hiện chúng trước, dành thời gian quan trọng nhất để làm chúng. Đừng xao nhãng hoặc chậm chạp. Đến khoảng giữa trưa, hãy nghỉ ngơi, ăn trưa và chuyển sự chú ý của bạn sang những việc còn lại bạn có thể làm trước khi hết ngày.

Cuối cùng, vào buổi tối, dành đủ 8 tiếng để ngủ. Bạn cần nghỉ ngơi để hồi phục lại năng lượng chuẩn bị cho ngày mới. Hiếm có ai ngủ ít nhưng vẫn làm việc hiệu quả. Hãy bảo vệ giấc ngủ của bạn bằng cách xác định thời gian nghỉ ngơi. Nếu có thể dậy muộn vào sáng hôm sau, bạn có thể thức khuya nhưng đừng lặp lại việc đó thường xuyên.

KẾ HOẠCH NĂNG LƯỢNG HÀNG NGÀY CỦA MỘT NGƯỜI LÀM VIỆC HIỆU QUẢ CAO

1. Ăn uống đúng cách, tập thể dục và ngủ nghỉ hợp lý.

2. Dành thời gian trò chuyện, gần gũi với những người thân yêu để có cảm xúc dâng trào, tạo ra nguồn năng lượng mới.

4. Đưa ra mục tiêu, kế hoạch và lịch trình cho năng lượng tinh thần.

5. Ngăn ô thời gian cho điều quan trọng nhất để có năng lượng hợp lý.

Đây là bí mật về hiệu suất của kế hoạch: khi bạn dành những giờ đầu tiên trong ngày để tiếp thêm sinh lực cho mình, bạn sẽ có một ngày làm việc mà không cần nỗ lực quá nhiều. Đừng tập trung vào việc có một ngày hoàn hảo, thay vào đó, là có một khởi đầu tràn đầy sinh lực. Nếu có được nửa đầu ngày hiệu quả, phần còn lại của ngày sẽ trôi qua êm xuôi hơn. Năng lượng tích cực tạo đà cho năng lượng tích cực. Cơ cấu thời gian buổi sáng thích hợp

hàng ngày là cách đơn giản nhất để có được kết quả đáng kinh ngạc.

4. MÔI TRƯỜNG KHÔNG HỖ TRỢ CÁC MỤC TIÊU CỦA BẠN

Một bà mẹ đơn thân của hai đứa con đang tuổi đến trường đã ngồi trước mặt tôi và khóc. Gia đình cô đã nói rằng họ sẽ ủng hộ công việc mới của cô miễn là cô phải thu xếp ổn thỏa việc ở nhà. Chuẩn bị các bữa ăn, đưa con đi học, hay bất cứ việc gì trong gia đình đều không được gián đoạn. Cô đã đồng ý nhưng khám phá ra rằng cô đã không thể thực hiện được cam kết của mình. Khi được nghe chia sẻ, tôi chợt nhận ra mình đang được nghe kể về một tên trộm hiệu suất mà gần như mọi người đều không nhận thấy.

Môi trường xung quanh phải hỗ trợ cho mục tiêu của bạn.

Môi trường của bạn chỉ đơn giản là những người bạn nhìn thấy và những gì bạn trải nghiệm mỗi ngày. Những người đã quen thuộc, những nơi thoải mái. Bạn tin tưởng các yếu tố của môi trường và thậm chí coi đó là điều đương nhiên. Nhưng hãy lưu ý. Bất cứ ai và bất cứ điều gì và bất cứ lúc nào đều có thể trở thành một tên trộm, chuyển hướng sự chú ý của bạn khỏi công việc quan trọng nhất của bạn và ăn cắp hiệu suất của bạn ngay trước mũi bạn. Để đạt được các kết quả đáng kinh ngạc, môi trường và những người xung quanh bạn phải hỗ trợ các mục tiêu của bạn.

Không ai sống và làm việc một cách độc lập. Mỗi ngày, bạn tiếp xúc với nhiều người và bị ảnh hưởng từ họ. Những cá nhân này ảnh hưởng đến thái độ của bạn, sức khỏe của bạn và cuối cùng là hiệu suất của bạn.

Những người xung quanh bạn giữ vai trò quan trọng hơn bạn nghĩ. Thực tế, bạn có thể học hỏi được thái độ của những người khác bằng cách làm việc, giao lưu với họ, hoặc đơn giản là ở quanh họ. Nếu đồng nghiệp, bạn bè, gia đình thường có thái độ bi quan hoặc trốn tránh việc gì đó, bạn cũng sẽ bị ảnh hưởng. Không ai đủ mạnh để tránh được những ảnh hưởng tiêu cực mãi mãi. Vì vậy, hãy khiến xung quanh mình chỉ có những người đúng đắn, những người trợ giúp sẽ khuyến khích hoặc hỗ trợ bạn. Cuối cùng, việc trở

thành những người có tư duy thành công tạo ra “vòng xoáy thành công tích cực” theo định nghĩa của các nhà nghiên cứu, chúng có thể nâng bạn lên và đặt bạn vào con đường của riêng bạn.



Hình 33: Tạo ra một môi trường cụ thể về hiệu suất để hỗ trợ cho điều quan trọng nhất của bạn

Những người bạn thường xuyên tiếp xúc cũng có ảnh hưởng rất lớn đến các thói quen sức khỏe của bạn. Tiến sĩ Nicholas A. Christakis của Đại học Harvard và Đại học California, phó giáo sư James H. Fowler của Đại học San Diego đã viết cuốn sách về ảnh hưởng từ mạng xã hội đến mức độ hạnh phúc của chúng ta như thế nào. Cuốn sách, Connected: The suprising power of our social networks and how they shape our life (tạm dịch: Kết nối: Sức mạnh bất ngờ của mạng xã hội và cách chúng định hình cuộc sống của chúng ta), đã kết nối các dấu chấm giữa những mối quan hệ của chúng ta và việc sử dụng ma túy, mất ngủ, hút thuốc lá, uống rượu, ăn uống, và thậm chí là cả hạnh phúc. Ví dụ, nghiên cứu năm 2007 của họ về bệnh béo phì cho thấy rằng nếu một trong những người bạn thân của bạn béo phì, sẽ có 57% khả năng bạn cũng mắc bệnh đó vậy. Tại sao? Những người chúng ta gặp mặt có thể thiết lập nên tiêu chuẩn của chúng ta về những gì được cho là thích hợp.

Lúc đó, bạn bắt đầu suy nghĩ, hành động và thậm chí có thiên hướng giống những người bạn tiếp xúc. Không chỉ thái độ và thói quen sức khỏe của họ ảnh hưởng đến bạn, thành công của họ cũng vậy. Nếu những người mà bạn tiếp xúc nhiều có thành tích cao, thành tích của họ sẽ ảnh hưởng đến bạn. Một nghiên cứu đặc trưng trong tạp chí tâm lý học Social Development cho thấy, trong số gần 500 người tham gia ở độ tuổi đi học với các mối quan hệ bạn thân nhất, “bọn trẻ kết bạn và duy trì mối quan hệ với các học sinh đạt thành tích cao có xu hướng đạt điểm cao hơn.” Chơi cùng với những

người tìm kiếm thành công sẽ tăng cường động lực và thúc đẩy tích cực hiệu suất của bạn.

“Chọn bạn mà chơi”, bởi việc chọn sai bạn có thể ngăn cản và khiến bạn xao nhãng khỏi quá trình thực hiện những việc quan trọng nhất trong cuộc sống. Hãy chú ý đến những người xung quanh bạn. Tìm kiếm những người sẽ hỗ trợ mục tiêu của bạn, và cởi mở với những người không mang lại được sự trợ giúp nào. Tạo cơ hội cho họ và chắc chắn họ đang ảnh hưởng tích cực đến bạn và giúp bạn đi đúng hướng.

Nếu con người là ưu tiên hàng đầu trong việc tạo ra một môi trường hỗ trợ, thì nơi đó không được quá xa. Khi môi trường không tương thích với các mục tiêu của bạn, bạn có thể gặp khó khăn khi bắt đầu.

Tôi biết điều này nghe có vẻ hơi đơn giản, nhưng để thực hiện thành công điều quan trọng nhất, bạn phải xác định được điều đó, và môi trường xung quanh bạn đóng một vai trò quan trọng trong việc bạn có làm được điều đó hay không. Nếu môi trường của bạn có quá nhiều sự phiền nhiễu và thay đổi thì trước khi có thể giúp chính mình, bạn sẽ làm một việc gì đó không nên làm, không đến được nơi bạn cần phải đến. Hãy coi đó như việc bạn phải đi trên một lối đi đầy kẹo mỗi ngày trong khi đang cố gắng giảm cân. Một số người có thể xử lý điều này dễ dàng, nhưng hầu hết chúng ta đều nhón tay lấy một số kẹo trên đường.

Thế giới xung quanh bạn sẽ hướng bạn tới việc ngăn ô thời gian hoặc phân tán bạn. Việc này bắt đầu từ lúc bạn thức dậy và tiếp tục cho đến khi bạn có thể ngăn ô được thời gian của mình. Những gì bạn thấy và nghe từ khi chuông báo thức rung đến khi các ô thời gian được phân định rõ ràng quyết định khả năng bạn có đến được đó hay không, khi đến đó, liệu bạn có sẵn sàng mang lại hiệu quả khi làm việc đó không. Vì thế, hãy làm một cuộc thử nghiệm. Chọn con đường bạn đi mỗi ngày, và bỏ qua mọi tầm nhìn và âm thanh mà bạn thấy. Đối với tôi, những tên trộm ở nhà đơn giản là e-mail, những tờ báo sáng, tin tức truyền hình buổi sáng, những người hàng xóm dắt

chó đi dạo. Tất cả những điều đó đều rất tuyệt vời, nhưng không hề tuyệt vời khi tôi có một cuộc hẹn với chính mình để thực hiện điều quan trọng nhất. Vì vậy, tôi bỏ báo e-mail, không bao giờ xem báo, tắt ti vi và chọn lái xe đi theo con đường quen thuộc. Ở nơi làm việc, tôi không uống cà phê hay đọc các bảng tin. Tôi có thể làm điều đó vào cuối ngày. Tôi học được rằng khi dọn đường thông thoáng để dẫn đến thành công là lúc bạn đến đó thường xuyên hơn.

Đừng để môi trường xung quanh khiến bạn lạc đường. Môi trường xung quanh rất quan trọng và những người xung quanh bạn cũng rất quan trọng. Một môi trường không hỗ trợ mục tiêu của bạn rất phổ biến, và thật không may, đó lại là một tên trộm hiệu suất thường xuyên. Như diễn viên hài Lily Tomlin từng nói, “Con đường dẫn đến thành công luôn ở tình trạng đang được xây dựng”. Vì vậy, đừng để bản thân được chệch hướng khỏi điều quan trọng nhất. Hãy mở đường cho mình bằng đúng người, đúng chỗ.

Ý TƯỞNG LỚN

1. Bắt đầu nói “không”. *Hãy luôn nhớ rằng khi nói có với điều gì đó, bạn đang nói không với mọi thứ khác. Đó là bản chất của việc giữ cam kết. Bắt đầu từ chối mọi yêu cầu khác hoặc nói: “Không, vì hiện tại...” để không gì có thể khiến bạn xao nhãng khỏi ưu tiên hàng đầu. Học cách nói không là cách giúp bạn có được thời gian dành cho điều quan trọng nhất của mình.*

2. Chấp nhận sự hỗn loạn. *Nhận ra việc theo đuổi điều quan trọng nhất đồng nghĩa với việc dẹp bỏ những thứ khác sang một bên. Sao nhãng đích đến tạo ra những chiếc bẫy, mang lại nhiều rắc rối trên hành trình của bạn. Sự hỗn loạn này không thể tránh khỏi nên hãy học cách đối mặt với nó. Thành công khi hoàn thành điều quan trọng nhất sẽ chứng minh bạn đã có quyết định đúng đắn.*

3. Quản lý năng lượng của bạn. *Đừng hy sinh sức khỏe của bạn bằng cách cố gắng thực hiện quá nhiều việc. Cơ thể của bạn là một cỗ máy tuyệt vời, nhưng bạn không thể tháo rời từng bộ phận hoặc việc sửa chữa nó có thể rất*

tốn kém. Vì vậy, hãy quản lý năng lượng của bạn để đạt được những gì bạn muốn, và sống một cuộc sống như bạn mong muốn.

4. Làm chủ môi trường của bạn. *Hãy chắc chắn môi trường và những người xung quanh bạn sẽ hỗ trợ mục tiêu của bạn. Những người phù hợp trong cuộc sống và môi trường xung quanh hàng ngày sẽ hỗ trợ cho những nỗ lực của bạn để giúp bạn sớm đạt được điều quan trọng nhất. Khi cả hai yếu tố này liên kết với điều quan trọng nhất, chúng sẽ mang lại sự lạc quan và tạo ra lực đẩy cần thiết để biến điều quan trọng nhất thành hiện thực.*

Nhà soạn kịch Leo Rosten đã nói rằng, "Tôi không thể tin được rằng mục đích của cuộc sống là được hạnh phúc. Tôi nghĩ đó là sống có ích, có trách nhiệm và từ bi. Trên hết, đó là để quan tâm, ủng hộ cho một điều gì đó, để tạo ra sự khác biệt gắn bó với bạn cả đời." Sống có mục đích, sống bằng ưu tiên và sống cho hiệu suất. Theo đuổi 3 mục đích này với cùng lý do giúp bạn thực hiện được ba cam kết và tránh được bốn tên trộm. Bạn muốn cuộc sống của mình có ý nghĩa.

18. CUỘC HÀNH TRÌNH

"Từng bước" có thể là một hành động nhàm chán, nhưng vô cùng đúng đắn. Dù mục tiêu của bạn là gì, điểm đến ra sao, hành trình tiến đến bất cứ điều gì bạn muốn luôn bắt đầu với một bước duy nhất.

Bước đó được gọi là điều quan trọng nhất.

Tôi muốn bạn nhắm mắt lại và tưởng tượng cuộc sống của bạn to lớn nhất có thể, so với mơ ước của bạn. Bây giờ, mở mắt và lắng nghe tôi. Dù thấy gì, bạn vẫn phải tiến lên phía trước. Và khi những gì bạn theo đuổi rộng lớn như hình dung của mình, bạn sẽ được sống cuộc sống lớn nhất như mong muốn.

Sống lớn đơn giản là vậy.

Tôi xin chia sẻ một cách giúp bạn làm điều đó. Viết ra thu nhập hiện tại của bạn. Sau đó nhân với: 2, 4, 10, 20 không quan trọng. Chỉ cần chọn một, nhân thu nhập của bạn bằng cách đó, và ghi lại số mới. Nhìn vào số thu nhập mới và vượt qua sợ hãi hoặc phấn khích để tự hỏi, "tôi sẽ làm gì để có được con số này trong 5 năm tới?" Nếu làm được, sau đó hãy tiếp tục tăng gấp đôi con số này cho đến mức tối đa. Nếu hành động phù hợp với câu trả lời, bạn sẽ có một cuộc sống ý nghĩa.

Bây giờ, tôi sẽ sử dụng thu nhập cá nhân như một ví dụ. Suy nghĩ này có thể áp dụng cho đời sống tinh thần của bạn, điều kiện thể chất, các mối quan hệ cá nhân, thành tích sự nghiệp, thành công trong kinh doanh, hoặc bất cứ điều gì khác mà bạn quan tâm. Khi nâng các giới hạn suy nghĩ của mình, bạn mở rộng giới hạn của cuộc sống. Chỉ khi có thể tưởng tượng ra một cuộc sống lớn hơn sức tưởng tượng của bạn, bạn mới có thể làm được điều đó.

Tuy nhiên, để có được một cuộc sống lớn nhất có thể đòi hỏi bạn không chỉ nghĩ lớn, mà còn phải hành động phù hợp để đạt được điều đó.

Các kết quả đáng kinh ngạc cần bạn phải đi từng bước nhỏ.

Tập trung vào những điều nhỏ nhất sẽ đơn giản hóa suy nghĩ của bạn và

kết tinh những gì bạn phải làm. Dù bạn nghĩ lớn đến đâu, khi biết đích đến của mình và làm ngược lại những gì cần thiết để đạt được điều đó, bạn sẽ luôn khám phá ra nó bắt đầu bằng những bước nhỏ. Bạn không thể trưởng thành ngay lập tức. Khi chọn một cuộc sống lớn, theo mặc định, bạn sẽ phải đi từng bước nhỏ để đạt được điều đó. Bạn phải khảo sát các lựa chọn của mình, thu hẹp chúng, xếp hàng các ưu tiên và làm những gì quan trọng nhất. Bạn phải đi từng bước nhỏ, phải tìm điều quan trọng nhất của mình.

Không có điều chắc chắn nhất, nhưng luôn có điều quan trọng nhất. Tôi không nói rằng sẽ chỉ có một điều quan trọng nhất hoặc quan trọng nhất mãi mãi. Tôi nói rằng trong mỗi thời điểm, chỉ có một điều quan trọng nhất, đó là điều phù hợp nhất với mục đích của bạn và đứng đầu ưu tiên của bạn, nó sẽ là điều hiệu quả nhất bạn có thể làm để tạo ra thành quả tốt nhất.

Các hành động được xây dựng dựa trên hành động. Thói quen tạo nên thói quen. Thành công gây dựng thành công. Quân domino chuẩn xác mới có thể đánh đổ các quân domino khác và tạo ra hiệu ứng domino. Vì vậy, bất cứ khi nào bạn muốn có được các kết quả khác biệt, hãy tìm kiếm các hành động thúc đẩy để khởi động hiệu ứng domino. Kiến thức và động lực được xây dựng khi bạn sống với điều quan trọng nhất mỗi ngày, mỗi tuần, mỗi tháng, mỗi năm mới sẽ cung cấp cho bạn đủ năng lực để xây dựng một cuộc sống phi thường.

Nhưng điều này không tự nhiên xảy ra. Bạn phải là người khiến nó xảy ra.

Một buổi tối nọ, một người ông kể với cháu trai của mình về “Có trận chiến giữa hai con sói bên trong chúng ta. Một là sự sợ hãi. Nó là hiện thân của những lo lắng, sự bận tâm, sự không chắc chắn, do dự và không hành động. Một là đức tin. Nó mang lại sự bình tĩnh, niềm tin, sự tự tin, nhiệt tình, quyết đoán, sự phấn khích và hành động.” Người cháu trai suy nghĩ một và hỏi: “Vậy con sói nào thắng hả ông?” Người ông trả lời, “Đó là con sói mà cháu cho nó ăn.”

Cuộc hành trình của bạn về phía các kết quả khác biệt sẽ được xây dựng

dựa trên đức tin. Đó là khi bạn có niềm tin vào mục đích và ưu tiên rằng bạn sẽ tìm kiếm điều quan trọng nhất. Và một khi chắc chắn biết điều đó, bạn sẽ có sức mạnh cần thiết thúc đẩy vượt qua mọi do dự để thực hiện điều đó. Đức tin sẽ dẫn đến hành động, và khi hành động, chúng ta sẽ tránh được những việc có thể làm giảm hoặc hạn chế nỗ lực của chúng ta – gây hối tiếc.

LỜI KHUYÊN TỪ BẠN BÈ

Nếu bạn có thể đi ngược thời gian và nói chuyện với bạn của 18 năm về trước hoặc bước đến tương lai và gặp bạn của năm 80 tuổi, bạn muốn nhận được lời khuyên như thế nào? Đó là một đề xuất thú vị. Đối với tôi, tôi muốn gặp tôi của những năm 80 tuổi. Bước đến tương lai sẽ mang lại hiểu biết có được từ những quan sát thấu đáo hơn.

Như vậy khi lớn hơn, khôn ngoan hơn bạn sẽ nói những gì? "Hãy sống cuộc sống của bạn. Sống toàn tâm toàn ý với nó, không sợ hãi. Sống với mục đích, cho đi tất cả, và không bao giờ bỏ cuộc." Nỗ lực rất quan trọng, vì nếu không có nó, bạn sẽ không bao giờ thành công hơn nữa. Thành tựu rất quan trọng, bởi nếu thiếu nó, bạn sẽ không bao giờ trải nghiệm đầy đủ tiềm năng thực sự của bản thân. Theo đuổi mục đích rất quan trọng, bởi nếu không làm vậy, bạn sẽ không bao giờ tìm được hạnh phúc lâu dài. Hãy tiến bước với niềm tin rằng những điều này hoàn toàn đúng đắn. Sống một cuộc đời đáng sống, để rồi cuối cùng, bạn có thể nói, "Tôi rất vui vì tôi đã làm", thay vì "Tôi ước gì mình đã làm".

Nhiều năm trước, tôi đã bắt đầu cố gắng hiểu một cuộc sống đáng sống sẽ như thế nào. Tôi quyết định ra ngoài và khám phá điều này. Tôi đã đến thăm những người lớn tuổi hơn, khôn ngoan hơn, thành công hơn tôi. Tôi nghiên cứu, đọc, tìm kiếm lời khuyên. Từ tất cả các nguồn đáng tin cậy có thể tưởng tượng được, tôi tìm kiếm những đầu mối và dấu hiệu. Cuối cùng, tôi có được quan điểm rất đơn giản: Một cuộc đời đáng sống có thể được đo bằng nhiều cách, nhưng một trong những cách hiệu quả nhất đó là sống không hối tiếc.

Cuộc sống quá ngắn ngủi để chồng chéo những gì sẽ làm, có thể làm và

nên làm.

Tôi đã thông tỏ được điều đó khi tự hỏi mình ai có thể là người hiểu rõ nhất về cuộc sống. Tôi xác định được rằng đó là những người đi đến gần cuối cuộc đời. Nếu bắt đầu cuộc hành trình với đích đến trong tâm, sẽ không khó tìm được những manh mối về cách sống. Tôi tự hỏi những người chẳng làm gì ngoài việc ngoái nhìn lại dạy cho tôi biết cách tiến lên phía trước. Hãy sống một cuộc sống để không hối tiếc về sau.

Chúng ta có thể hối tiếc vì những điều gì? Đối với tôi, rất ít cuốn sách có thể khiến tôi cảm động, càng hiếm những cuốn khiến tôi khóc, nhưng cuốn sách The Top Five Regrets of the Dying (tạm dịch: Năm điều hối tiếc nhất trước khi chết) của Bronie Ware năm 2012 đã làm được cả hai điều trên. Ware đã dành nhiều năm chăm sóc cho những người đang hấp hối. Khi cô hỏi họ về bất kỳ hối tiếc nào, Bronnie thấy rằng chủ đề quen thuộc xuất hiện nhiều lần. Theo thứ tự giảm dần, 5 hối tiếc phổ biến nhất gồm: Tôi ước rằng đã để bản thân mình được hạnh phúc hơn – họ nhận ra quá muộn rằng hạnh phúc là một sự lựa chọn; tôi ước mình đã giữ liên lạc với bạn bè của tôi hơn – họ đã không thường xuyên dành thời gian và nỗ lực xứng đáng; tôi ước gì mình có đủ can đảm để thể hiện cảm xúc của mình – họ thường xuyên im lặng và cảm thấy không đủ sức để xử lý vấn đề; tôi ước mình đã không làm việc quá nhiều – họ đã dành quá nhiều thời gian để kiếm sống hơn là xây dựng một cuộc sống khiến họ hối tiếc.

Một người có thể vấp phải mọi khó khăn trên. Điều hối tiếc phổ biến nhất đó là: Tôi ước gì mình đã can đảm để sống đúng với chính mình, thay vì theo mong muốn của người khác. Các giấc mơ nửa vời và những hy vọng chưa được đáp ứng: đây là điều hối tiếc lớn nhất được những người hấp hối bày tỏ. Như Ware chia sẻ: “Hầu hết mọi người đã không tôn trọng dù chỉ một chút giấc mơ của mình và cho đến lúc cuối đời, họ mới biết rằng đó là lựa chọn mà họ đã đưa ra, hoặc không đưa ra”.

Những quan sát của Bronnie Ware của không mang tính phiến diện. Khi

kết thúc nghiên cứu toàn diện của họ, Gilovich và Medvec vào năm 1994 đã viết: "Khi mọi người nhìn lại, những điều hối tiếc khi họ không làm... Tôn trọng những hy vọng của chúng ta và theo đuổi một cuộc sống đầy đức tin với các mục đích và ưu tiên rõ ràng là thông điệp từ những người lớn tuổi. Họ đã đưa ra thông điệp sâu sắc đó từ kinh nghiệm dày dạn của bản thân.

Không hối tiếc.

Vì vậy, hãy chắc chắn mỗi ngày bạn đều làm những điều quan trọng nhất. Khi biết những gì quan trọng nhất, mọi thứ đều có ý nghĩa.

THÀNH CÔNG LÀ CÔNG VIỆC TỪ BÊN TRONG

Bạn có thể sống không hối tiếc bằng cách nào? Hãy bắt đầu theo cùng cách với hành trình tiến đến các kết quả đáng kinh ngạc. Với mục đích, ưu tiên, và năng suất, với sự hiểu biết rằng chúng ta có tránh được sự hối tiếc; cùng với điều quan trọng nhất trong tâm trí và đặt nó đứng đầu lịch trình của bạn; và thực hiện nó thông qua từng bước nhỏ.

Vào một buổi tối nọ, một cậu bé đã nhảy vào lòng cha mình và thì thầm: "Chúng ta chẳng có thời gian ở bên nhau". Người cha đáp lại: "Con nói đúng, cha xin lỗi. Nhưng cha hứa sẽ bù đắp cho con. Mai là thứ Bảy, sao chúng ta không dành cả ngày cho nhau nhỉ?" Một kế hoạch tuyệt vời, và cậu bé đi ngủ, hình dung đến cuộc đi chơi ngày mai, háo hức về những chuyến hấp dẫn.

Sáng hôm sau, người cha dậy sớm hơn thường lệ. Ông muốn mình vẫn có thể thưởng thức một tách cà phê và đọc báo trước khi cậu con trai tỉnh dậy. Mải đắm chìm vào mục tin kinh doanh, ông bất ngờ khi con trai mình dậy rất sớm và đã sẵn sàng.

Mặc dù rất háo hức mong bắt đầu một ngày mới, nhưng ông vẫn nuối tiếc khi không có thời gian thưởng thức thói quen buổi sáng của mình. Ông đã nảy ra một ý tưởng. Ông ôm cậu con trai và nói rằng trò chơi đầu tiên của họ sẽ là giải câu đố cùng nhau, khi điều đó được hoàn thành, "chúng ta sẽ đi ra

ngoài chơi cả ngày."

Khi mới đọc báo, ông thấy một quảng cáo với một hình ảnh về trái đất. Ông nhanh chóng xé nó thành từng miếng nhỏ, và rải chúng trên bàn. Ông nói, "Cha muốn xem con có thể giải được câu đố này nhanh đến mức nào". Cậu bé hăng hái thực hiện ngay, trong khi cha cậu tin rằng ông đã có thêm thời gian để đọc báo.

Vài phút sau, cậu bé kéo tờ báo của cha mình xuống và tự hào nói, "Con làm xong rồi!" Người cha vô cùng kinh ngạc, toàn bộ hình ảnh trái đất được xếp lại đầy đủ như trong tờ quảng cáo. Cậu bé cười rạng rỡ. "Thật dễ cha ạ! Ban đầu, con không thể làm được và bắt đầu bỏ cuộc, bởi nó khó quá. Nhưng sau đó con đánh rơi một mảnh trên nền nhà, và nhờ chiếc bàn kính, nên khi nhìn lên, con thấy hình ảnh của một người đàn ông ở mặt sau tờ báo. Điều đó đã giúp con nảy ra một ý tưởng! Con đã ghép hình người đàn ông này, và đương nhiên hình ảnh trái đất cũng được ghép lại."

Câu chuyện này đã trở thành chủ đề quan trọng trong cuộc sống của tôi. Những gì cậu bé đã mang đến là một ý nghĩa sâu xa: một cách tiếp cận cuộc sống đơn giản và dễ hiểu hơn. Một điểm khởi đầu tyệt vời đối với bất kỳ thách thức mà chúng ta phải đối mặt trong cuộc sống. Đó là điều quan trọng nhất mà tất cả chúng ta đều phải hiểu nếu muốn đạt được các kết quả đáng kinh ngạc ở mức cao nhất.

Thành công là công việc làm bên trong.

Hãy sắp đặt thế giới nội tâm của bạn, thế giới bên ngoài sẽ đâu vào đó. Khi bạn mang mục đích vào cuộc sống, biết các ưu tiên, và đạt được năng suất cao dựa trên các ưu tiên quan trọng nhất mỗi ngày, cuộc sống của bạn có ý nghĩa và sự đặc biệt sẽ xuất hiện.

Mọi thành công trong cuộc sống bắt đầu từ bên trong con người bạn. Bạn biết phải làm gì, biết cách để thực hiện điều đó. Bước tiếp theo của bạn rất đơn giản.

Bạn là quân domino đầu tiên.

BUỘC ĐIỀU Ý NGHĨA NHẤT PHẢI MANG LẠI HIỆU QUẢ

Bạn đã đọc cuốn sách và hiểu nó. Bạn đã sẵn sàng trải nghiệm các kết quả đáng kinh ngạc trong cuộc sống của bạn. Vậy, bạn sẽ làm gì? Bạn tác động vào điều quan trọng nhất bằng cách nào? Quay trở lại giữa cuốn sách và quan sát các cách bạn có thể tận dụng điều quan trọng nhất ngay bây giờ.

Vì lợi ích ngắn gọn, tôi sẽ rút ngắn câu hỏi tập trung, hãy chắc chắn bổ sung cụm từ "... nhờ đó mà việc thực hiện những việc khác dễ dàng hơn hoặc không cần thiết nữa là gì?" vào cuối mỗi câu hỏi!

CUỘC SỐNG CÁ NHÂN CỦA BẠN

Hãy để điều quan trọng nhất mang lại sự rõ ràng đến các lĩnh vực trong cuộc sống của bạn. Dưới đây là một số mẫu ngắn.

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm trong tuần này để phát hiện hoặc khẳng định mục đích của cuộc đời tôi là gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm trong 90 ngày để có được cơ thể như mong muốn là gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm ngày hôm nay để củng cố đức tin của tôi là gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để có thời gian thực hành guitar 20 phút mỗi ngày là gì...? Chơi golf giỏi hơn trong 90 ngày...? Học vẽ trong 6 tháng...?

GIA ĐÌNH BẠN

Sử dụng điều quan trọng nhất với gia đình của bạn để trở nên vui vẻ và có được những trải nghiệm thú vị. Dưới đây là một số tùy chọn.

• Điều quan trọng nhất chúng ta có thể làm trong tuần này để cải thiện cuộc hôn nhân của chúng ta là gì...?

• Điều quan trọng nhất chúng ta có thể làm mỗi tuần để dành nhiều thời gian bên gia đình là gì...?

• Điều quan trọng nhất chúng ta có thể làm hướng dẫn các con học bài là gì...?

• Điều quan trọng nhất chúng ta có thể khiến kỳ nghỉ tiếp theo có ý nghĩa nhất là gì...? Giáng sinh tiếp theo ý nghĩa hơn bao giờ hết...?

Đây là những ví dụ đơn giản. Nếu chúng được áp dụng đối với cá nhân bạn, thì hiệu quả sẽ rất tuyệt vời. Nếu không, hãy sử dụng chúng để nhắc bạn khám phá ra những lĩnh vực bạn cảm thấy quan trọng đối với bạn.

Đừng quên ngăn ô thời gian. Ngăn ô thời gian với chính mình để chắc chắn những điều quan trọng nhất đã được thực hiện và các hoạt động quan trọng đã được làm sáng tỏ. Trong một số trường hợp, bạn sẽ muốn ngăn ô thời gian để tìm câu trả lời của bạn và, những lần khác bạn sẽ chỉ cần ngăn ô thời gian để thực hiện nó.

CÔNG VIỆC CỦA BẠN

Dùng điều quan trọng nhất để nâng công việc của bạn lên cấp độ mới. Dưới đây là một số cách để bắt đầu.

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm hôm nay để hoàn thành dự án hiện tại trước thời hạn là gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm trong tháng này hoàn thành công việc tốt hơn là gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm để trong lần đánh giá tiếp theo để được tăng lương là gì...?

• Điều quan trọng nhất tôi có thể làm hàng ngày để hoàn thành công việc của tôi và về nhà đúng giờ là gì...?

NHÓM LÀM VIỆC CỦA BẠN

Đưa điều quan trọng nhất vào công việc của bạn với những người khác. Cho dù bạn là một quản lý, nhà điều hành, hay thậm chí là một chủ doanh nghiệp, hãy mang tư duy điều duy nhất vào các tình huống trong công việc hàng ngày để đẩy mạnh năng suất. Dưới đây là một số cách thức cần xem xét.

• Trong bất kỳ cuộc họp nào, hãy hỏi, "Điều quan trọng nhất chúng ta có thể thực hiện trong cuộc họp này và kết thúc sớm là gì...?"

• Trong quá trình thành lập đội ngũ, "Điều quan trọng nhất tôi có thể làm trong vòng 6 tháng tới để tìm và phát triển các tài năng vượt trội là gì...?"

• Khi lập kế hoạch cho tháng tới, năm tiếp theo, hoặc 5 năm tới, hãy hỏi, "Điều quan trọng nhất chúng ta có thể làm ngay bây giờ để hoàn thành mục tiêu của chúng ta trước thời hạn và phù hợp với ngân sách là gì...?"

• Trong phòng của bạn hoặc ở cấp độ công ty cao nhất hãy hỏi, "Điều quan trọng nhất chúng ta có thể làm trong 90 ngày tiếp theo để tạo ra một nền văn hóa điều quan trọng nhất là gì...?"

Một lần nữa, đây chỉ đơn thuần là các ví dụ đơn giản để bạn suy nghĩ về các khả năng. Và, cũng như trong cuộc sống cá nhân, một khi bạn đã quyết định những gì quan trọng nhất, việc ngăn ô thời gian trong công việc trở thành cách bạn đảm bảo chúng được thực hiện. Tại nơi làm việc, điều này thường liên quan đến dự án ngắn hạn mà bạn phải hoàn thành hoặc một hoạt động dài hạn đang diễn ra mà bạn đang cam kết thực hiện nhiều lần. Cho dù là điều gì, một cuộc hẹn với chính mình là con đường chắc chắn nhất để bạn đạt được các kết quả đáng kinh ngạc.

Thảo luận mở thường xuyên hoặc các cuộc hội thảo nội bộ ngắn xung quanh khái niệm quan trọng trong cuốn sách thực sự có thể giúp mọi người tại nơi làm việc hiểu vấn đề hơn.

Nếu việc thực hiện điều quan trọng nhất trong một lĩnh vực đòi hỏi bạn

phải cần đến những người khác, hãy tặng cho họ một bản của cuốn sách này. Chia sẻ những phát hiện của bạn là một khởi đầu tuyệt vời để mang lại những hiểu biết sâu sắc được người khác chia sẻ.

Biến điều quan trọng nhất thành một thói quen mới trong cuộc sống của bạn hoặc trong cuộc sống của những người xung quanh bạn. Hãy nhìn vào một vài lĩnh vực khác, nơi mà điều quan trọng nhất có thể tạo ra sự khác biệt thực sự.

CỘNG ĐỒNG CỦA BẠN

Một trong những điều chúng ta có thể làm để nâng cao ý thức của chúng ta về cộng đồng là gì...? Giúp người khuyết tật...? Tăng gấp đôi hoạt động tình nguyện của chúng ta...?

Điều quan trọng nhất buộc bạn phải nghĩ lớn, nỗ lực làm việc lớn thông qua việc tạo ra một danh sách, ưu tiên danh sách đó để sự tiến bộ cấp số nhân có thể xảy ra, và sau đó làm điều đầu tiên – điều quan trọng nhất để khởi động chuỗi domino của bạn.

Vì vậy, hãy chuẩn bị để sống một cuộc sống mới! Và hãy nhớ rằng bí quyết để có kết quả đáng kinh ngạc là đặt một câu hỏi rất lớn và cụ thể dẫn bạn đến một câu trả lời rất nhỏ và tập trung chặt chẽ.

Nếu cố gắng làm tất cả mọi thứ, bạn có thể trắng tay. Nếu cố gắng để làm điều quan trọng nhất, điều quan trọng nhất đúng đắn, bạn có thể có mọi thứ bạn muốn.

Do đó, đừng chậm trễ. Hãy tự hỏi rằng: “Điều quan trọng nhất tôi có thể làm ngay bây giờ để bắt đầu tận dụng điều quan trọng nhất trong cuộc sống của tôi nhờ đó việc thực hiện những thứ khác sẽ trở nên dễ dàng hơn hoặc không cần thiết nữa là gì?

Hãy biến việc trả lời câu hỏi này là điều quan trọng nhất của bạn lúc này!

VỀ NGHIÊN CỨU

Mặc dù tôi đã áp dụng những bài học trong cuốn sách này trong một thời gian dài, nhưng chúng tôi chỉ mới bắt đầu nghiên cứu điều quan trọng nhất một cách nghiêm túc vào năm 2008. Kể từ đó, chúng tôi đã lưu trữ một bộ sưu tập của hơn 1.000 bài báo khoa học, nghiên cứu khoa học, các giấy tờ, hàng trăm tờ báo và tạp chí, và một thư viện lớn các cuốn sách được viết bởi các chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực của họ. Nếu bạn muốn tìm hiểu sâu hơn vào những gì đã học được từ cuốn sách này, bạn có thể tìm thấy một danh sách đầy đủ các tài liệu tham khảo của chúng tôi theo chủ đề và chương tại The1Thing.com.

Trang web cung cấp liên kết đến các bài báo có sẵn trực tuyến. Chúng tôi cũng đã bổ sung vào các yếu tố thú vị, thậm chí cả video vui nhộn.

Hãy tận hưởng cuộc hành trình.
